



**ВЕСТНИК РОССИЙСКОГО УНИВЕРСИТЕТА ДРУЖБЫ НАРОДОВ.
СЕРИЯ: ЭКОНОМИКА**

2022 Том 30 № 1

Тема выпуска:

НА ПУТИ К УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ. ПОСТКОВИДНЫЕ ИМПЕРАТИВЫ

DOI: 10.22363/2313-2329-2022-30-1

<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 77-611177 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 Российского университета дружбы народов, директор Института Латинской Америки РАН, Москва, Россия

Заместитель главного редактора

Решетникова М.С., кандидат экономических наук, доцент кафедры экономико-математического моделирования экономического факультета Российского университета дружбы народов, Москва, Россия

Ответственный секретарь

Коновалова Ю.А., кандидат экономических наук, доцент кафедры международных экономических отношений экономического факультета Российского университета дружбы народов, Москва, Россия

Члены редакционной коллегии

Авирал Кумар Тивари – доктор экономических наук, бизнес-школа Раджагири, Кочи, Индия

Андропова И.В. – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой международных экономических отношений экономического факультета Российского университета дружбы народов, Москва, Россия

Бруно Серджио – доктор наук, профессор Университета Мессина, Мессина, Италия, исследователь Дэвис центра российских и евразийских исследований Гарвардского университета, Кембридж, США

Вукович Дарко – доктор наук, заведующий кафедрой страноведения Географического института Йована Цвджича. Сербская академия наук и искусств, Белград, Сербия

Гусаков Н.П. – доктор экономических наук, профессор кафедры международных экономических отношений экономического факультета Российского университета дружбы народов, Москва, Россия

Грубичич Зоран – доктор наук, заместитель декана, Белградская банковская академия, Белград, Сербия

Дегтерева Е.А. – доктор экономических наук, доцент кафедры маркетинга экономического факультета Российского университета дружбы народов, Москва, Россия

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

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

Лавров С.Н. – доктор экономических наук, профессор, исполнительный директор бюро экономического анализа, заведующий кафедрой международного бизнеса факультета мировой экономики и мировой политики Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики», Москва, Россия

Маити Моинак – доктор наук, департамент финансов, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Санкт-Петербург, Россия

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

Мосейкин Ю.Н. – доктор экономических наук, профессор, декан экономического факультета Российского университета дружбы народов, Москва, Россия

Попкова Е.Г. – доктор экономических наук, профессор, президент АНО Институт научных коммуникаций, ведущий научный сотрудник кафедры экономической политики и государственно-частного партнерства МГИМО, Москва, Россия

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

Серленис Апостолос – доктор экономических наук, профессор, экономический факультет Университета Калгари, Калгари, Канада

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

Чернова В.Ю. – доктор экономических наук, профессор, доцент кафедры международных экономических отношений экономического факультета Российского университета дружбы народов, Москва, Россия

ВЕСТНИК РОССИЙСКОГО УНИВЕРСИТЕТА ДРУЖБЫ НАРОДОВ. СЕРИЯ: ЭКОНОМИКА

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

4 выпуска в год (ежеквартально).

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 – ведущий российский научный журнал по экономике, издается Российским университетом дружбы народов с 1993 года.

В центре нашего внимания – актуальные проблемы мировой экономики.

На страницах журнала рассматриваются темы:

- Макроэкономика, экономическая теория и политика
- Экономический рост и развитие
- Экологическая политика и ресурсопользование
- Рынок труда и миграция
- Валютно-кредитные отношения
- Международная торговля

Целью журнала является публикация статей российских и зарубежных исследователей по актуальным проблемам развития российской и мировой экономики.

Среди наших авторов ведущие российские исследователи-экономисты из российских вузов и научных институтов, ведущие эксперты из европейских, американских и азиатских университетов.

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

Электронный адрес: econj@rudn.university

Редактор *И.Л. Панкратова*

Редакторы англоязычных текстов *М.С. Решетникова, Ю.А. Коновалова*
Компьютерная верстка *Ю.Н. Ефремова*

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:

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

Подписано в печать 24.03.2022. Выход в свет 29.03.2022. Формат 70×108/16.

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

Усл. печ. л. 11,55. Тираж 500 экз. Заказ № 15. 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) 955-08-74; e-mail: publishing@rudn.ru



RUDN JOURNAL OF ECONOMICS

2022 VOLUME 30 NUMBER 1

Theme of Issue:

TOWARDS SUSTAINABLE DEVELOPMENT. POST-COVID IMPERATIVES

DOI: 10.22363/2313-2329-2022-30-1

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

Founded in 1993

Founder: PEOPLES' FRIENDSHIP UNIVERSITY OF RUSSIA

EDITOR-IN-CHIEF

Vladimir M. Davydov, 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, Moscow, Russia

DEPUTY OF THE EDITOR-IN-CHIEF

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

EXECUTIVE SECRETARY

Yulia A. Konovalova, PhD (Economics), Associate Professor, Department of International Economic Relations, Faculty of Economics, Peoples' Friendship University of Russia (RUDN University), Moscow, Russia

EDITORIAL BOARD

Aviral Kumar Tiwari – Doctor of Economics, Professor, Rajagiri Business School, Kochi, India

Inna V. Andronova – Doctor of Economics, Head of International Economic Relations Department, Faculty of Economics, Peoples' Friendship University of Russia (RUDN University), Moscow, Russia

Sergio Bruno – 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

Veronika Yu. Chernova – Doctor of Economics, Prof. Assoc., International Economic Relations Department, Faculty of Economics, Peoples' Friendship University of Russia (RUDN University), Moscow, Russia

Ekaterina A. Degtereva – Doctor of Economics, Prof. Assoc., Marketing Department, Faculty of Economics, Peoples' Friendship University of Russia (RUDN University), Moscow, Russia

Zoran Grubišić – Doctor of Economics, Professor, Vice-Dean of Belgrade Banking Academy, Belgrade, Serbia

Nikolay P. Gusakov – Doctor of Economics, Full Professor, International Economic Relations Department, Faculty of Economics, Peoples' Friendship University of Russia (RUDN University), Moscow, Russia

Alexey V. Kuznetsov – 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

Sergey N. Lavrov – 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

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

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

Moinak Maiti – PhD, Associate Professor, Department of Finance, National Research University-Higher School of Economics, Saint Petersburg, Russia

Elena G. Popkova – Doctor of Economics, Professor at MGIMO University, President of the autonomous non-profit organization "Institute of Scientific Communications", Moscow, Russia

Sofia I. Rekord – 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

Apostolos Serletis – PhD, Professor of Economics, Department of Economics, University of Calgary, Calgary, Canada

Marina F. Tkachenko – Doctor of Economics, Full Professor, Head of the Department of International Economic Relations, Russian Customs Academy, Moscow, Russia

Darko Vukovic – Doctor of Economics, Prof. Assoc., Head of Department for Regional Geography, Geographical Institute Jovan Cvijic, Serbian Academy of Sciences and Arts, Belgrade, Serbia

Nabi Ziyadullaev – 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)

Publication frequency: quarterly.

Languages: Russian, English.

Indexed by Russian Index of Science Citation, DOAJ, Ulrich's Periodicals Directory, Google Scholar, WorldCat, East View, Dimensions, Mendeley, EBSCOhost.

Aims and Scope

RUDN Journal of Economics is an international peer-reviewed, open access journal for the field of economics and macroeconomics.

The journal publishes regular original research papers and reviews.

Particular emphasis is placed on applied empirical and analytical work. The journal is open for innovative research approaches and methods.

The journal is included in the List of the Higher Attestation Commission in the specialties: 08.00.05 (Economics and management of the national economy), 08.00.10 (Finance, money circulation, credit), 08.00.14 (World economy).

We focus on the current problems of the global economy.

The journal covers the following topics:

- Macroeconomics, economic theory and politics
- Economic development
- Growth and natural resources
- Labor market and migration
- Monetary and financial economics
- International trade

Our authors are known Russian scholars of economics who represent leading universities, as well as experts from foreign countries, including those from the top European, U.S. and Asian universities.

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

E-mail: econj@rudn.university

Copy Editor *I.L. Pankratova*

English Text Editors *M.S. Reshetnikova, Yu.A. Konovalova*

Layout Designer *Yu.N. Efremova*

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

Ph.: +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) 955-08-74; e-mail: publishing@rudn.ru

СОДЕРЖАНИЕ

РЕДАКЦИОННАЯ СТАТЬЯ

Давыдов В.М., Мосейкин Ю.Н. На пути к устойчивому развитию. Постковидные императивы	7
--	---

МИРОВОЙ РЫНОК КАПИТАЛА

Юнус Яссер Гази Юнус. Специфика модели банковского регулирования и надзора в Ираке и ее трансформация под влиянием требований Базеля.....	20
--	----

Andronova I.V., Haabazoka Lubinda, Kasonde Aaron Mwewa. The government policy of Zambia on attracting foreign direct investment and its effectiveness (Государственная политика Замбии по привлечению прямых иностранных инвестиций и ее эффективность)	33
--	----

ЭКОНОМИКА ОТРАСЛЕВЫХ РЫНКОВ

Кондратьева С.В. Национальный туристический рейтинг российских регионов: типологическое разнообразие	45
---	----

Volgina N.A. Business models of big pharma in Russia: A pharmaceutical value chain perspective (Бизнес-модели присутствия компаний Big Pharma в России: взгляд с точки зрения фармацевтической цепочки создания стоимости)	57
---	----

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ И ГЛОБАЛИЗАЦИЯ

Yu Woosik, Lee Han-Sol. Trade strategy of European Union and the impact of EU-South Korea FTA (Торговая стратегия Европейского союза и влияние Соглашения о свободной торговле между ЕС и Южной Кореей).....	70
---	----

Еликбаев К.Н. Проблемы и перспективы функционирования рынка государственных закупок в рамках ЕАЭС	79
--	----

ЭКОНОМИКА РАЗВИТЫХ И РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН

Иванова М.Б., Глухов Я.А. Территориальная дифференциация социально-экономического развития Республики Индия.....	93
---	----

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И СОЦИАЛЬНЫЕ ТРЕНДЫ: ЦИФРОВИЗАЦИЯ

Шелковников С.А., Кузнецова И.Г. Концептуально-методологические основы формирования человеческого капитала в условиях перехода к цифровому сельскому хозяйству.....	110
--	-----

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ

Al-Namati Mohammed Abduljalil. Foreign economic relations between Russia and Egypt in the agricultural sphere: Problems and prospects of development (Внешнеэкономические связи России и Египта в аграрной сфере: проблемы и перспективы развития)	124
---	-----

CONTENTS

EDITORIAL ARTICLE

- Davydov V.M., Moseykin Yu.N.** Towards sustainable development. Post-Covid imperatives 7

GLOBAL CAPITAL MARKET

- Yunus Yasser Gazi Yunus.** The specifics of the banking regulation and supervision model in Iraq and its transformation under the influence of the Basel requirements 20
- Andronova I.V., Haabazoka Lubinda, Kasonde Aaron Mwewa.** The government policy of Zambia on attracting foreign direct investment and its effectiveness 33

INDUSTRIAL ORGANIZATION MARKETS

- Kondrateva S.V.** National tourist rating of Russian regions: Typological diversity 45
- Volgina N.A.** Business models of big pharma in Russia: A pharmaceutical value chain perspective..... 57

ECONOMIC INTEGRATION AND GLOBALIZATION

- Yu Woosik, Lee Han-Sol.** Trade strategy of European Union and the impact of EU-South Korea FTA 70
- Yelikbaev K.N.** Problems and prospects of the functioning of the public procurement market within the EAEU 79

ECONOMY OF DEVELOPED AND EMERGING COUNTRIES

- Ivanova M.B., Glukhov Ya.A.** Territorial differentiation of the socio-economic development of Republic of India..... 93

ECONOMIC AND SOCIAL TRENDS: DIGITALIZATION

- Shelkovnikov S.A., Kuznetsova I.G.** Conceptual and methodological foundations for forming human capital under conditions of transition to digital agriculture 110

INTERNATIONAL TRADE

- Al-Hamati Mohammed Abduljalil.** Foreign economic relations between Russia and Egypt in the agricultural sphere: Problems and prospects of development 124



DOI: 10.22363/2313-2329-2022-30-1-7-19


УДК 339

Редакционная статья / Editorial article

На пути к устойчивому развитию. Постковидные императивы

В.М. Давыдов  , **Ю.Н. Мосейкин** 

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


 davydov-vm@pfur.ru

Для цитирования: Давыдов В.М., Мосейкин Ю.Н. На пути к устойчивому развитию. Постковидные императивы // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. 2022. Т. 30. № 1. С. 7–19. <http://dx.doi.org/10.22363/2313-2329-2022-30-1-7-19>

Towards sustainable development. Post-Covid imperatives

Vladimir M. Davydov  , **Yuriy N. Moseykin** 

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

 davydov-vm@pfur.ru

For citation: Davydov, V.M., & Moseykin, Yu.N. (2022). Towards sustainable development. Post-Covid imperatives. *RUDN Journal of Economics*, 30(1), 7–19. <http://dx.doi.org/10.22363/2313-2329-2022-30-1-7-19>

На достаточно продолжительный период пандемия коронавируса отвлекла наше внимание от уже осознанных экзистенциальных вызовов мировому сообществу – тех, которые настоятельно требуют перевода механизмов социально-экономического развития на рельсы гарантированной устойчивости. Но по мере ослабления пандемийного стресса вновь и все более настойчиво звучит тревога по поводу того, что ориентиры и целевые установки, выработанные для коллективного действия на платформе ООН в 2015 г., оказываются недостаточными для предотвращения нарастания глобальных рисков. Речь идет о Парижском соглашении по климату¹ и Повестке устойчивого

¹ Парижское соглашение. Организация Объединенных Наций. FCC/CP/2015/L.9/Rev.1. Рамочная конвенция об изменении климата. Конференция сторон. Приложение. Двадцать первая сессия. Париж. 30 ноября – 11 декабря 2015 г. URL: <http://unfccc.int/resource/docs/2015/cop21/rus/109r.01r> (дата обращения: 14.09.2020).



развития на период до 2030 года². Недостаточными не только в силу продвижения глобального потепления, что чревато катастрофической необратимостью деструктивного процесса, но и в силу все более обостряющегося энергетического кризиса, приобретающего все больший размах. Пандемия внесла в современную ситуацию весомые дополнительные мотивы нашей общей озабоченности. Прежде всего относительно неподготовленности большинства мирового сообщества в области принятия эффективных мер, противодействующих распространению вирусной эпидемии с массовым летальным исходом и превращению ее в процесс пандемического характера. Параллельно обнаруживается другое логичное следствие – напоминание о вероятности пополнения основного арсенала оружия массового поражения бактериологическими и вирусологическими средствами.

Есть основания полагать, что вышеобозначенные мотивы и озабоченности проявят себя на очередном форуме ООН в Глазго в ноябре текущего года, на форуме государств – подписантов Рамочной конвенции по изменению климата, принятой в 1992 г.

Однако дело не только в дополнительном наборе вызовов и озабоченностей. Дело также в необходимости более адекватного восприятия всей совокупности экзистенциальных угроз глобального масштаба и осознания их взаимообусловленности. И тут мы невольно подходим к вопросу методологического порядка, того, который в равной мере значим и для научно-теоретического познания, и для практической политики, для выработки стратегии индивидуального и коллективного действия на международной арене. Речь в конечном счете идет об интегральном восприятии проблематики устойчивого развития, а также о незаменимости в данном случае междисциплинарного научно-теоретического познания. Пандемийная практика лишь подтверждает этот вывод.

Новые подходы и старые приоритеты

Серьезность сложившейся на сегодня ситуации диктует необходимость изменения тех подходов, которые до сих пор доминировали в разработке и реализации приоритетов устойчивого развития. В частности, речь может идти о принципе добровольности участия в общих усилиях по преодолению критической ситуации в мировой экологической обстановке, о коррективах, вносимых в применение принципа общей, но дифференцированной ответственности. Уже вполне видимые ныне признаки критического осложнения мировой экологической ситуации требуют перехода к более жестким обязательствам и нормам ответственности. Вместе с тем приходится учитывать использование произвольного (в том числе экстерриториального) толкования принимаемых норм, а также широкое применение двойных стандартов, к чему прибегают лидеры западного сообщества. Они игнорируют безальтернативность экономического прогресса развивающихся стран – роста там трудовой занятости и всего того, что они не готовы принести в жертву экологическому благополучию.

² Преобразование нашего мира: Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года. Резолюция ГА ООН от 25.09.2015 (A/RES/70/1). URL: <https://undocs.org/ru/A/RES/70/1> (дата обращения: 14.09.2020).

Сегодня все более очевиден вывод, вытекающий из антропогенного происхождения экзистенциальных угроз, которые входят в общую мотивацию перехода на платформу устойчивого развития. Суть его в признании объективной необходимости форсировать, соответственно, антропогенный же выход из глобального кризиса, разразившегося в системе отношений «человек – общество – природа». Тем не менее, реализуя такой подход, не обойтись без нового качества международного сотрудничества, без освобождения его от издержек конфронтационной дивергенции, насаждаемой нисходящим гегемоном.

Когда мы обращаемся к методологической и методической части изучения нашей темы, следует сказать, что к настоящему времени сформировался достаточный задел библиографии соответствующего жанра, включая учебную литературу для высшей школы. К чести РУДН стоит отметить, что наш университет первенствовал в подготовке и публикации такого рода изданий³.

К настоящему времени изучение документов профильных международных организаций (в первую очередь ООН и ее специализированных структур) и соответствующей исследовательской литературы по проблематике устойчивого развития позволяет на основе интегрального подхода дать общее определение нашего предмета. В конечном счете развитие может быть устойчивым при выполнении следующих условий: если достигнута экономическая сбалансированность, обеспечена социальная инклюзивность и соблюдается экологическая ответственность, а также если институциональная среда и институциональная структура обеспечивают интересы большинства и способны дать защиту меньшинству. В свою очередь, система международных отношений должна быть приведена в состояние, которое благоприятствует соблюдению указанных условий⁴. Попытка перехода на платформу устойчивого развития с опорой лишь на один из перечисленных факторов либо на часть из них не даст надежных гарантий для получения искомого результата.

В русле современной повестки

Приходится признавать, что в российской практике усвоение императивов перехода к практике устойчивого развития задержалось. Ситуация последних лет в нашей стране демонстрирует своего рода «наверстывание упущенного», правда наверстывания, на наш взгляд, небезуспешного. Оно идет высокими темпами. На исходе мандата правительства Д.В. Медведева произведена отложенная ратификация Парижского соглашения по климату. В прошлом году в ООН представлен первый национальный обзор состояния дел с реализацией в РФ Повестки 2030⁵. В Минэкономразвития подготовлен

³ См.: *Акимова Т.А., Мосейкин Ю.Н.* Экономика устойчивого развития: учебное пособие. М.: Экономика, 2009, 430 с.; *Устойчивое развитие. Новые вызовы: учебник / под ред. В.И. Данилова-Данильяна и Н.А. Пискуловой / МГИМО.* М.: АспектПресс, 2015. 335 с.; *Брче М.А., Омельченко И.Н., Шааб А.* Устойчивое развитие: механизмы реализации. М.: Издательство МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2020, 169 с.

⁴ См.: *Давыдов В.М.* Перспектива устойчивого развития в новом глобальном и региональном контексте. М.: ИЛА РАН, 2020.

⁵ Добровольный национальный ход осуществления Повестки дня в области устойчивого развития на период до 2030 года. Российская Федерация. Москва, 2020.

проект стратегии низкоуглеродного развития; в настоящее время он проходит процедуру межведомственного согласования. Учрежден пост представителя президента РФ, осуществляющего связи с международными организациями по вопросам перехода на платформу устойчивого развития. На этот пост назначен А.Б. Чубайс, политик с противоречивой репутацией, но с большим опытом управленческой работы. Публичные выступления главы российского государства все чаще и плотнее замыкаются на проблематику устойчивого развития. Свидетельством этого может служить его сентябрьское выступление на Восточном экономическом форуме во Владивостоке. Следует обратить внимание и на сообщение М.В. Мишустина 20 сентября 2021 г. о формировании в правительстве рабочей группы по вопросам энергетического перехода под руководством первого вице-премьера А.Р. Белоусова.

В своем комментарии А.Р. Белоусов подчеркнул, что сегодня речь идет об организации перехода ведущих экономик мира на новый технологический уклад, основанный на минимизации использования ископаемых источников энергии. По масштабам изменений, подчеркнул вице-премьер, этот процесс сопоставим с промышленной революцией XVIII–XIX вв. или научно-технологической революцией второй половины XX в.

При этом происходит обострение конкуренции на мировом рынке, когда РФ пытаются навязать чуждые ей схемы и решения. «В этой связи, – отметил А.Р. Белоусов, – критически важно, чтобы Россия, во-первых, была в числе лидеров этого глобального процесса и, во-вторых, сформировала собственную повестку энергетического перехода в контексте общемирового обсуждения»⁶.

Разворот на обозначенном направлении (причем резкий) предпринял нынешний президент США. Один из самых первых шагов его администрации – возвращение подписи США под Парижским соглашением по климату, отозванное во время президентства Д. Трампа. В Совете безопасности США образован новый пост с функцией координатора политики по вопросам реакции на изменения климата. Его занял бывший госсекретарь, неоднократно член сената, известный политик демпартии Джон Керри.

Вера в мудрость государства

В поисках механизма осуществления перехода на платформу устойчивого развития экспертное сообщество во многих странах все больше склоняется к возрождению активной роли государства. Неокейнсианская, неодирижистская тенденция становится доминирующей в экономической мысли в зоне «коллективного Запада» и, пожалуй, в целом в обществоведческих науках, шаг за шагом вытесняя с авансены представителей неоклассических течений еще недавно царствовавшего неолиберализма. На это симптоматичное

⁶ Портал Правительства РФ. О решениях по итогам стратегической сессии «Адаптация России к глобальному энергопереходу». 20 сентября 2021 г. URL: <http://government.ru/orders/selection/401/43295/> (дата обращения: 28.09.2021); Портал Правительства РФ. Стенограмма оперативного совещания с вице-премьерами 20 сентября 2021 г. URL: <http://government.ru/news/43294/> (дата обращения: 28.09.2021).

обстоятельство справедливо обратил внимание президент РФ, выступая в январе 2021 г. на онлайн-сессии Давосского экономического форума⁷.

Не только в США, но и в орбите Евросоюза все чаще обращаются к опыту 30-х годов прошлого века, к рецептам, опробованным Франклином Делано Рузвельтом и обеспечившим успешный выход американской экономики из Великой депрессии. Уроки той поры активно обсуждаются в связи с подбором ключей к «затворам», блокирующим выход из тупика, образованного сопряжением экологического, экономического, а в чем-то и морально-политического кризиса (кризиса системы ценностей). Это особенно заметно на изменениях климата международного общения. Отсюда происходит деструктивный процесс, именуемый дивергенцией.

В подтверждение высказанных тезисов уместно процитировать доклад ЮНКТАД, суммирующий настроения в экспертных кругах, представляющих большую часть международного сообщества. В докладе 2019 г. констатировалось: «...восстановление „веры в мудрость и власть государства“ должно быть первым делом международного сообщества». И далее – «если мы хотим обратить вспять поляризацию доходов внутри стран и между ними, создать стабильную финансовую систему, которая будет служить реальной экономике, отводить угрозы, использовать возможности, связанные с новыми технологиями, а также вкладывать крупные инвестиции в экологические системы энергетики, транспорта и производства продуктов питания, нам нужен „глобальный зеленый новый курс“»⁸.

Интерес к периоду президентства Ф.Д. Рузвельта хорошо заметен в самих США, тем более после электоральной победы кандидата Демократической партии Дж. Байдена. В демпартии традиционно выражается пиетет к наследию Ф.Д. Рузвельта, а тем более в ее левом крыле. Точнее, среди представителей тех кругов, которые в последнее время принято именовать прогрессистами, чей концептуальный дискурс пролегает между идейно-политическим центром и левоцентристским течением. В свое время прогрессизм пытался войти в категорию «main stream». Также известно о предложении Б. Обамы президенту Чили, социалистке Мишель Бачелет, провести с двойной инициативой международный форум прогрессистов. В замысел входило учреждение своего рода интернационала. Бачелет тогда воздержалась от проявления излишней активности на данном треке, но почва для прогрессизма в политической жизни многих стран сохранилась. И, смеем утверждать, что концепция устойчивого развития имеет все шансы обогатить идейное содержание прогрессизма. Об этом свидетельствует книга известного экономиста, представляющего левый фланг демпартии Джереми Ривкина⁹, посвященная, по существу, переводу концепции устойчивого развития на язык интернационализированного прогрессизма.

⁷ Стенограмма выступления В.В. Путина на сессии онлайн-форума «Давосская повестка дня 2021», организованного Всемирным экономическим форумом. URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/64938> (дата обращения: 28.09.2021).

⁸ ЮНКТАД. Доклад о торговле и развитии за 2019 год. Финансирование «глобального зеленого курса». Обзор. ООН, Женева, 2019. С. 4. URL: <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/igo/> (дата обращения: 28.09.2021).

⁹ *Rifkin J. El Green New Deal Global. Barcelona: Ed. Paidos, 2019.*

Освещение волны широкого международного признания императивов устойчивого развития де-юре и де-факто окажется ущербным без учета «зеленого курса», принятого Евросоюзом с приходом к его руководству Урсулы фон дер Ляйен в качестве председателя Европейской комиссии. В Евросоюзе начинает действовать механизм экономических и институциональных стимулов и антистимулов, побуждающих к декарбонизации и достижению климатической нейтральности (равновесию эмиссии и поглощения парниковых газов). Один из ключевых инструментов – углеродный налог, серьезно затрудняющий и удорожающий экспорт из стран-производителей углеводородов либо стран, базирующих на их использовании свою промышленность. Россия находится в этом ряду среди первых величин, иначе говоря, в зоне серьезного риска. При реализации брюссельского сценария РФ российским предприятиям придется платить многомиллиардную дань странам – членам Евросоюза. Иначе наши экспортеры станут объектом не только заградительных тарифов, но и дополнительного санкционного давления, причем политизированного. Отсюда неизбежно последует понижение нашей конкурентоспособности на мировом рынке. Симптоматично критическое выступление А.Б. Чубайса на Восточном экономическом форуме. По его мнению, наша стратегия не учитывает императивов устойчивого развития. Аргументируя свой тезис, он привел пример недавно разработанной и принятой стратегии развития угольной отрасли. В ней сделан упор на растущие поставки в КНР, тогда как в самом Китае принят курс на резкое сокращение потребления угля.

Но грядущие сложности, разумеется, не исчерпываются внешними проблемами. Нам необходимо менять отраслевую структуру экономики, создавать компенсирующие мощности на низкоуглеродной основе в соответствии с веяниями технологической революции. Курс на наращивание аграрного потенциала в соответствии с перемещением границы аграрного освоения уже реализуется и дает неплохие результаты. Другое дело – инфраструктура российского Севера. Она под угрозой прогрессирующего разрушения, учитывая не только эрозию, но и явное отступление вечной мерзлоты. Речь идет о колоссальных затратах, о радикальном технологическом обновлении, прежде всего в строительстве и на транспорте. Увы, глобальное потепление неумолимо и не дает передышек.

Но все же следует понять, что оно дает и шансы имплементации. Пример Северного морского пути в данном случае очень поучителен. Климатические изменения обещают ему вторую жизнь с возможностью круглогодичной навигации. Для этого, конечно, потребуются крупные затраты, нестандартные решения сложных технологических задач. Но дело того стоит. Ведь речь идет о получении нашей страной стратегического конкурентного преимущества.

Таким образом, независимо от субъективных намерений и былых (пусть и научных) представлений, от политической воли верхов, встает вопрос о необходимости масштабной **конверсии** в нашей экономике. А это означает, что в России необходимо запустить в действие механизм стратегического планирования. Увы, мы все еще в плену сигналов краткосрочной конъюнктуры и веры в «ручное управление».

Привлекает внимание выступление В.В. Путина на Международном форуме «Российская энергетическая неделя» 13 октября 2021 года. Во-первых, российский президент признал высокие риски, связанные с глобальным потеплением, поскольку, как он подчеркнул, в нашей стране среднегодовая температура повышается быстрее глобальной в 2,5 раза. Во-вторых, он выразил политическую волю государства мобилизовать все имеющиеся возможности страны для масштабной программы превентивных мер, направленных на достижение климатической нейтральности не позднее 2060 года (равновесия эмиссии и поглощения парниковых газов).

Тем временем проблематика устойчивого развития становится полем идейно-политического соперничества. Хорошим примером стал апрельский климатический саммит¹⁰, с созывом которого поспешила новая президентская администрация США, стартовавшая после электоральной победы в конце 2021 г. Симптоматичен выход организаторов саммита за рамки ООН, которая до сих пор, реализуя статус универсальной международной организации, обеспечивала мировому сообществу консенсусную выработку приоритетов устойчивого развития и поиски адекватного механизма имплементации принятых мер. Очевидно, что в Вашингтоне решили воспользоваться всеобщей озабоченностью глобальным потеплением для закрепления своего пошатнувшегося лидерства.

С позиции национальных интересов РФ, общезначимых целевых ориентиров мирового сообщества не резон оставлять ответы на глобальную экзистенциальную угрозу на откуп одностороннему, часто эгоистическому подходу.

ENG

For a while, the coronavirus pandemic distracted our attention from the already acknowledged existential challenges to the world community – those that necessitate the transition of the social and economic development mechanisms to the guaranteed sustainability tracks. However, as the pandemic-induced stress subsides we can again hear the persistent concern about the fact that the references and the targets developed for the collective action within the UN framework in 2015 prove insufficient to avert intensified global risks. We are talking about the Paris Agreement on Climate Change (the Paris Climate Accords)¹¹ and the 2030 Agenda for Sustainable Development¹². Insufficient not only due to the aggravation of global warming, which is fraught with the catastrophic irreversibility of the destructive process, but also considering the exacerbating energy crisis that is

¹⁰ Plenary session of the International Forum “Russian Energy Week”. P. 6–7. URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/66916> (accessed: 14.10.2021).

¹¹ Paris Agreement. United Nations. FCCC/CP./2015/L.9/Rev.N1. Framework Convention on Climate Change. Conference of the parties. Applications. Twenty-First Session. (In Russ.) Retrieved September 14, 2021, from <http://unfccc.int/resource/docs/2015/cop21/rus109r.01r>

¹² Transforming Our World: The 2030 Agenda for Sustainable Development. UN General Assembly Resolution of September 25, 2015 (A/RES/70/1). (In Russ.) Retrieved September 14, 2020, from <https://undocs.org/ru/A/RES/70/1>

gaining momentum. The pandemic has introduced substantial additional motives of universal concern. Primarily regarding the ill-preparedness of most of the global community to effectively counteract what leads to the transformation of a virus epidemic with mass fatalities into a pandemic process. Concurrently, we find another logical consequence – a reminder about the probability of adding bacteriological and virological tools to the basic arsenal of mass destruction weapons.

There are reasons to assume that the above-mentioned motives and concerns will manifest themselves at the UN Climate Change Conference (COP26) in Glasgow this November, at the forum of the signatory states of the Framework Convention on Climate Change adopted in 1992.

But the problem is not only about a new set of challenges and concerns. It is about the necessity for a more adequate perception of the entire totality of global-scale existential threats and the acknowledgment of their interconnectivity. Here, we are inevitably faced with a methodological question that is equally significant for both scientific and theoretical cognition and practical policy, for developing a strategy of individual and collective action on the international arena. It comes down to the integral perception of the problems of sustainable development as well as the irreplaceability of interdisciplinary scientific and theoretical cognition in this case. The pandemic practice only accentuates this conclusion.

New Approaches and Old Priorities

The gravity of the current situation necessitates changes in the approaches that until now have been dominant in the development and implementation of the sustainable development priorities. Thus, we may be talking about the principle of voluntary participation in the joint effort to overcome the crisis within the global environmental situation and about the corrective measures that are being put into the implementation of the principle of shared yet differentiated responsibility. The already visible indicators of the critical deterioration of the world ecological situation demand a transition to stricter liabilities and responsibility norms. On the other hand, one must factor in the use of arbitrary (including extraterritorial) interpretation of the adopted norms, as well as a broad application of double standards, which the leaders of the Western community resort to. They neglect the lack of alternatives in the economic progress of developing countries – the growth in employment and what they themselves are not ready to sacrifice to ecological wellbeing.

Today, increasingly obvious is the conclusion stemming from the anthropogenic origin of the existential threats that are part of the general motivation behind the transition to the sustainable development platform. Its essence is in recognizing the objective need to push for the equally anthropogenic resolution of the global crisis that has exploded in the human-society-nature relationship system. On the other hand, in implementing this approach, one cannot do without the new quality of international cooperation, without redeeming it from the excessiveness of confrontational divergence imposed by a crumbling hegemon.

When we turn to the methodological and methodical parts of investigating our subject, it should be noted that at this point we have formed a sufficient body

of literature of the relevant genre, including academic literature for higher school studies. To RUDN University's credit it needs to be pointed out that our university pioneered in preparing and publishing such works¹³.

For the time being, examination of the documents of related international organizations (primarily the UN and its specialized agencies) and the relevant research literature on the problems of sustainable development enables giving a general definition for our subject based on the integral approach. In the long run, the development may be sustainable under the following circumstances: if economic balance has been achieved, social inclusiveness has been ensured, and environmental accountability has been observed, as well as when the institutional environment and institutional structure are meeting the interests of the majority and can provide protection for the minority. The system of international relations should in turn be brought to a state that is conducive to achieving the conditions¹⁴. An attempt to shift to a sustainable development platform based on one of the mentioned factors only or a part of them will not give reliable guarantees for securing the result sought.

In Line with Contemporary Agenda

We must admit that in the Russian practice the adoption of the imperatives of the transition to the sustainable development practice is stalled. The situation of the last few years in our country demonstrates “a catch-up” of sorts, albeit quite a successful one, in our opinion. It has gained momentum. In the end of Dmitry Medvedev's mandate, the postponed ratification of the Paris Climate Agreement was effectuated. Last year, the first Voluntary National Review of the progress made in the implementation of the 2030 Agenda for Sustainable Development¹⁵ in Russia was presented at the UN. The Ministry of Economic Development prepared a draft strategy of low-carbon development; it is now undergoing the procedure of interdepartmental approval. The position of a Special Envoy of the President of Russian Federation for Relations with International Organizations was created. That position was given to Anatoly B. Chubais, a politician of a controversial reputation but extensive administrative experience. The head of state's public statements increasingly focus on the sustainable development problems. His September address delivered at the Eastern Economic Forum testifies to that. Of note is also Mikhail V. Mishustin's statement delivered on 20 September 2021 about the formation of a working group on energy transition in the government (to be) headed by the First Deputy Prime Minister Andrey R. Belousov. In his

¹³ See: Akimova, T.A., & Moseykin, Yu.N. (2019). *Economy of Sustainable Development. Learning guide*. Moscow: Ekonomika. 430 p. (In Russ.); Danilov-Danilyan, V.I., & Piskulova, N.A. (Eds.) (2015). *Sustainable Development. New Challenges*. MGIMO. Moscow: Aspekt Press. 335 p. (In Russ.); Brche, M.A., Omelchenko, I.N., & Shaab, A. (2020). *Sustainable Development: Implementation Mechanisms*. Moscow: Bauman University Press. 169 p. (In Russ.)

¹⁴ See: Davydov, V.M. (2020). *The Prospect of Sustainable Development in the New Global and Regional Context* (p. 33). Moscow: ILA RAS. (In Russ.); *Voluntary National Review of the Implementations of the 2030 Agenda for Sustainable Development*. Russian Federation (2020). Moscow. 240 p. (In Russ.)

¹⁵ *Voluntary National Review of the progress made in the implementation of the 2030 Agenda for Sustainable Development*. Russian Federation (2020). Moscow.

remarks, Andrey R. Belousov emphasized that today we are looking at arranging the transition of the world's leading economies to the new technological paradigm based on minimization of the use of fossil energy sources. In terms of the scale of change, the Deputy Prime Minister emphasized, this process is comparable to the industrial revolution of the 18–19th centuries or the scientific and technological revolution of the second half of the 20th century.

This is accompanied by an exacerbated competition on the global market when the Russian Federation is being imposed foreign schemes and solutions. “In this regard,” Mr. Belousov pointed out, “it is critically important that Russia, first, was among the leaders of that global process and second, has formed its own energy transition agenda in the context of global discussion.”¹⁶

A pivot on the designated course (and an abrupt one at that) was made by the current U.S. president. One of the first steps of his administration was the re-signing of the Paris Climate Accord revoked during Donald Trump's presidency. The U.S. Security Council now has a new position with the function of coordinating the climate change response policy (the United States Special Presidential Envoy for Climate). It was filled by John Kerry, the former State of Secretary, senator, and a renowned politician from the Democratic Party.

Trust in the Wisdom of the State

In search of the mechanism of implementing the transition to the sustainable development platform the expert community in many countries is increasingly leaning towards the restoration of an active role of the state. The Neo-Keynesian, neo-dirigiste trend is becoming dominant in the economic thinking of the “collective West” zone and, perhaps, by extension in the Social Studies, gradually phasing out representatives of neoclassical economics, the recently reigning neoliberalism. That symptomatic circumstance was justifiably pointed out by the President of the Russian Federation when delivering his address at the 2021 online session of the Davos Economic Forum¹⁷.

Not only the U.S.A. but also the European Union's orbit has been increasingly resorting to the experience of the 1930s, to the formulas that were tried out by Franklin Delano Roosevelt and ensured the successful recovery of the American economy from the Great Depression. The lessons of that era are being actively discussed in connection with choosing the “keys” to the “gates” blocking the way out of the deadlock caused by the confluence of the environmental, economic, and even partially moral and political crisis (the value system crisis). This is particularly pronounced in the changing climate of international communication. This gives rise to a destructive process called divergence.

¹⁶ RF Government Portal. On the Decisions Following the Strategic Session “Russia's Adaptation to Global Energy Transition.” 20 September 2021. Retrieved September 28, 2021, from <http://government.ru/orders/selection/401/43295/>. RF Government Portal. Verbatim of the Briefing Session with Deputy Prime Ministers on 20 September 2021. Retrieved September 28, 2021, from <http://government.ru/news/43294/>

¹⁷ Verbatim of Vladimir Putin's address at the Davos Agenda 2021 online forum, organized by the World Economic Forum. Retrieved September 28, 2021, from <http://www.kremlin.ru/events/president/news/64938>

To support the above-mentioned points, we deem it appropriate to quote a UNCTAD report summing up the sentiment in the expert circles that make up the most part of the international community. The 2019 report stated: “restoring ‘faith in the wisdom and the power of Government’ needs to be the first order of business of the international community,” followed by “If we want to reverse the polarization of income within and across countries, create a stable financial system that serves the productive economy, mitigate the threats and seize the opportunities associated with new technologies, and undertake massive investments in clean energy, transportation and food systems, we need a Global Green New Deal.”¹⁸ The interest in F.D. Roosevelt’s presidency is well noticeable in the United States themselves, all the more so after the electoral victory of the Democratic candidate Joe Biden. The Democratic Party traditionally demonstrates esteem for FDR’s legacy, particularly in its left wing. Namely, among the representatives of the circles that have been commonly referred to as progressivists, whose conceptual discourse lies between the ideological and political center and the left-of-center. Back at the time, progressivism attempted to become mainstream. It is known that Barack Obama addressed a proposal to Chile’s socialist president Michele Bachelet to hold an international progressivist forum under double initiative. The plan for the forum included establishing a kind of international. At the time Bachelet refrained from demonstrating too much activity on this track, but the ground for progressivism in the political life of many countries was preserved. And dare we say that the sustainable development concept has all the chances to enrich the ideological message of progressivism. This is testified by the book by Jeremy Rifkin¹⁹, a well-known economist representing the left wing of the Democratic Party, which is essentially devoted to translating the sustainable development concept into language of internationalized progressivism.

The coverage of the wave of broad international recognition of the imperatives of sustainable development will de-jure and de-facto be detrimental without the “green deal” adopted by the European Union after Ursula von der Leyen came to manage it as President of the European Commission. The European Union rolls out a mechanism of economic and institutional incentives and disincentives pushing for decarbonization and achievement of carbon neutrality (the balance between emissions and greenhouse gas absorption). One of the key instruments is the carbon tax that substantially obstructs and raises prices for exports from the hydrocarbons producing countries or the countries whose industry is based on their use. Russia is among the leading countries in that group, in other words, it is in the serious risk zone. Under the Brussels scenario of the Russian Federation, Russian enterprises will have to pay multi-billion tribute to the EU member countries. Otherwise, our exporters will become not only the subject of restrictive tariffs, but also some additional sanction(-based) pressure, and a politicized one at that. This will inevitably be followed by Russia’s reduced competitive ability on the global market. Anatoly B. Chubais’s critical address at the Eastern Economic Forum is telling in this regard. Its message is: our strategy does not take into consideration

¹⁸ UNCTAD. Trade and Development Report 2019. Financing a Global Green New Deal. Overview (2019). UN, Geneva. P. 4. Retrieved September 28, 2021, from <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/igo/>

¹⁹ Rifkin, J. (2019). *El Green New Deal Global*. Barcelona: Ed. Paidos.

the demands of sustainable development. Stating his case, he gave an example with the recently developed and adopted strategy of coal industry development. In it, he emphasized the growing shipments to the People's Republic of China, while China itself has adopted a course for a drastic reduction for coal consumption.

However, the daunting challenges facing us in the future are not reduced to external problems only. We should change the industrial structure of the economy as well as build up compensating facilities on the low-carbon basis in accordance with the trends of the technological revolution. The course for building up the agrarian potential in accordance with the repositioning of the agricultural reclamation boundaries is already being implemented and is yielding good results. A whole different situation is with the infrastructure of the Russian North. It is under the threat of progressing destruction, given not only erosion but also an apparent lack of permafrost. We are looking at enormous expenses and a dramatic technological refurbishment, primarily on construction and transport. Alas, global warming is merciless and gives us no breaks.

Yet, we still must understand that it also gives chances for implementation. The case of the Northern Sea Route is very instructive in this regard. Climate change promises it a new lease of life with the possibility of all-year-round navigation. For that we will certainly require hefty expenses and out-of-the-box solutions to technological problems. But it is worth it, as it will our country a strategic competitive advantage.

Thus, regardless of subjective intentions and former (albeit theoretical) ideas of the political will of those at the top, we are looking at a large-scale **conversion** in our economy. And that means that Russia must launch the strategic planning mechanism. Alas, we are still in the grip of short-term (market) conditions/environment/situation and the faith in the “hand steering.”

Noteworthy is Vladimir Putin's address at the International Forum “Russian Energy Week” delivered on 13 October 2021. First, the Russian President admitted high risks associated with global warming, since, as he pointed out, the average annual temperature rises 2.5 times faster than the global one. Second, he expressed the state's political will to rally all the country's existing possibilities for a large-scale preventive measure program aimed to achieve climate neutrality by no later than 2060 (the balance of the emissions and greenhouse gas absorption).

Meanwhile, the problems of sustainable development are becoming new grounds for political and ideological rivalry. A case in point is the April climate summit that the newly elected U.S. administration has rushed in to convene that took office after the electoral victory in the end of 2021. Symptomatic is the overstepping of the summit's organizers beyond the boundaries of the UN that to date, in implementing the status of universal international organization, has been securing a consensus-based mapping of the sustainable development priorities and the search for an adequate mechanism of implementing the adopted measures to the international community. Washington has decided to take advantage of the universal concern with global warming to restore its shaken leadership.

From the position of the national interests of the Russian Federation and the universally significant targets of international community we do not deem it reasonable to leave the response to a global existential threat at the mercy of unilateral, oftentimes egocentric approach.

Сведения об авторах / Bio notes

Давыдов Владимир Михайлович, член-корреспондент РАН, доктор экономических наук, профессор кафедры Иberoамериканских исследований экономического факультета Российского университета дружбы народов, директор Института Латинской Америки РАН – главный редактор журнала «Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика». ORCID: 0000-0002-3053-5087. E-mail: davydov-vm@pfur.ru

Vladimir M. Davydov, 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 – Editor-in-chief, RUDN Journal of Economics. ORCID: 0000-0002-3053-5087. E-mail: davydov-vm@pfur.ru

Мосейкин Юрий Никитович, доктор экономических наук, профессор, декан экономического факультета Российского университета дружбы народов. ORCID: 0000-0002-1285-1473. E-mail: moseykin-yun@rudn.ru

Yuriy N. Moseykin, Doctor of economics, Full Professor, Dean of the Economic Faculty, Peoples' Friendship University of Russia (RUDN University). ORCID: 0000-0002-1285-1473. E-mail: moseykin-yun@rudn.ru



МИРОВОЙ РЫНОК КАПИТАЛА GLOBAL CAPITAL MARKET

DOI: 10.22363/2313-2329-2022-30-1-20-32

УДК 339

Научная статья / Research article

Специфика модели банковского регулирования и надзора в Ираке и ее трансформация под влиянием требований Базеля

Юнус Яссер Гази Юнус

*Российский университет дружбы народов,
Российская Федерация, 117198, Москва, ул. Миклухо-Маклая, д. 6
✉ yaserir@yandex.ru*

Аннотация. Банки играют одну из ключевых ролей в мировой экономике. Эффективность функционирования банковской системы имеет большое экономическое значение. В связи с этим неоспоримо применение банковской системой правил и решений Базельского комитета, которые могут гарантировать, что банковская система сможет избежать рисков, которые могут привести к вступлению в кризис и серьезной неприемлемости экономических агентов. Иракская банковская система должна выполнять решения Базельского комитета, как внутренние, так и внешние. В статье исследуется специфика модели банковского регулирования и надзора в Ираке и ее трансформация под влиянием данных требований. Возможность адаптации банковской системы в соответствии с требованиями реализации базельских решений с экономической и финансовой точки зрения, представленной мнениями экономистов и финансовых институтов внутри и за пределами этого органа, очень важны.

Ключевые слова: банковское регулирование, Ирак, трансформация, требование Базеля

История статьи: поступила в редакцию 15 сентября 2021 г.; проверена 4 ноября 2021 г.; принята к публикации 12 декабря 2021 г.

Для цитирования: Юнус Яссер Гази Юнус. Специфика модели банковского регулирования и надзора в Ираке и ее трансформация под влиянием требований Базеля // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. 2022. Т. 30. № 1. С. 20–32. <http://dx.doi.org/10.22363/2313-2329-2022-30-1-20-32>

© Юнус Яссер Гази Юнус, 2022



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

The specifics of the banking regulation and supervision model in Iraq and its transformation under the influence of the Basel requirements

Yunus Yasser Gazi Yunus

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

✉ yaserir@yandex.ru

Abstract. Today it is difficult to imagine modern life without banks. Banks play an important role not only in the lives of individuals, but also in general, in the global economy. The efficiency of the banking system is of great economic importance. Based on this the importance of the banking system applying the rules and decisions of the Basel Committee, can ensure that the banking system can avoid the risks that can lead to entering a crisis and serious intransigence is necessary. The Iraqi banking system must comply with the decisions of the Basel Committee, both internal and external. Therefore, this article examines the specifics of the model of banking regulation and supervision in Iraq and its transformation under the influence of the requirements.

Keywords: banking regulation, supervision of banks, transformation, Iraq, Basel requirement

Article history: received September 15, 2021; revised November 4, 2021; accepted December 12, 2021.

For citation: Yunus Yasser Gazi Yunus (2022). The specifics of the banking regulation and supervision model in Iraq and its transformation under the influence of the Basel requirements. *RUDN Journal of Economics*, 30(1), 20–32. (In Russ.) <http://dx.doi.org/10.22363/2313-2329-2022-30-1-20-32>

Введение

Во многих странах компании управляют своими деньгами с помощью различных механизмов – они могут привлекать капитал, продавая акции населению, которые затем торгуются на фондовых биржах, покупать страховые полисы, защищающие от рисков, и выпускать облигации крупным инвесторам. Ирак зависит почти исключительно от банков – банковский кредит намного превосходит фондовый рынок, как основной внешний источник финансирования бизнеса, частные облигации не выпускаются, а страховой рынок очень мал. На долю банков приходится 75 % финансовых активов страны.

Роль банков в современной экономике трудно переоценить. Благодаря реализации своих двух главных функций – перераспределению капитала и осуществлению расчетов – банки обеспечивают расширение рамок общественного производства, экономию затрат обращения, способствуют развитию научно-технического прогресса. Без таких институтов развитие экономики на современном этапе невозможно. В связи с этим Иракская модель также предполагает наличие такого рода структур. Вышеперечисленные функции возлагаются в ней на иракские банки. Но поскольку иракские банки в основном функционируют в развивающихся странах, их деятельность приобретает свою специфику.

Во-первых, функцией иракских банков является мобилизация финансовых ресурсов. Это совпадает с аналогичной функцией западных банков, однако иракские банки, в отличие от западных, ведут свою деятельность, как

правило, в странах с низким уровнем личного дохода, основная доля которого уходит на потребление, а на сбережения остается незначительная сумма денег. Поэтому при работе с клиентами иракские банки пользуются не только экономическими стимулами, но и социально-воспитательными, призывая человека к разумному хозяйственному поведению, стимулируя его делать сбережения и инвестиции.

Особое внимание иракские банки, в отличие от западных, уделяют работе с мелкими клиентами, а не с крупными частными владельцами капитала, поскольку именно первый тип наиболее широко распространен в мусульманских странах.

Во-вторых, иракские банки активно занимаются инвестиционной деятельностью, но, в отличие от западных коммерческих банков, значительно меньшую долю активов размещают в ценных бумагах. Это важное отличие, поскольку западные банки (особенно в условиях высокой инфляции и общей нестабильности) являются активными участниками фондового рынка. В результате часто наносится ущерб реальному сектору экономики.

Для большинства коммерческих банков Запада характерны краткосрочные кредиты, поскольку они менее рискованны и более надежны. Однако иракские банки активно финансируют мелкие проекты, в то время как в западных странах банки занимаются финансированием крупных, высокоприбыльных проектов. Некоторые экономисты указывают, что в долевом финансировании (gswkvû hkrãreg) кроются значительные преимущества. В западной экономике размер заемного процента, который в основном зависит от учетной ставки центрального банка, диктует условия для развития реального сектора.

В иракской финансовой системе доход по вкладам зависит от результатов деятельности компаний, в которые банк вложил свои средства. Поэтому динамика развития реального сектора в этом случае способствует установлению благоприятной инвестиционной среды и эффективному распределению финансовых ресурсов в пользу наиболее прибыльных отраслей экономики.

Третьей функцией иракских банков является предоставление подробной информации о своих клиентах, если она не относится к коммерческой тайне. При кредитовании своих клиентов эти банки берут часть риска на себя, соответственно, они должны особенно тщательно, даже более тщательно, чем западные банки, изучать деятельность заемщика. Собранная информация хранится в специальной базе данных.

Обзор литературы

Крайне важно определить специфику модели банковского регулирования и надзора в Ираке с началом действия правил Базеля III.

Хотя многие признали острую необходимость эффективной правовой базы для регулирования банковской деятельности, до сих пор не существует единого набора нормативных рамок, регулирующих иракские финансовые услуги (Roslan, 2018; Jadah et al., 2016). Большинство юрисдикций Ирака в значительной степени полагаются на существующие традиционные банковские правила (Roslan, 2018). В экономической литературе встречается

критика недостатков Соглашения Базель III, в котором не рассматриваются вопросы риска, характерные для особенностей иракского финансирования.

Многие исследования показали, что влияние нормативно-правовой базы на деятельность банков варьируется в зависимости от специфики банка, макроэкономического и финансового развития (Egina, Lase, 2013).

Одним из способов измерения финансового развития страны является изучение ее развития на фондовом рынке или банковской отрасли, поскольку это указывает на конкурентоспособность и эффективность финансового сектора. Развитие фондового рынка приводит к более конкурентной среде и оказывает незначительное давление на прибыльность банков (Ameur, Mhiri, 2013).

Напротив, исследователь Алам (Alam, 2019) обнаружил, что акции и банковская отрасль дополняют друг друга, а это означает, что, для того чтобы банки могли повысить свою прибыльность, страна должна сосредоточиться на стимулировании развития и эффективности фондового рынка. Кроме того, структура собственности банков также играет важную роль в их деятельности.

Есть исследования, в которых рассматривалась деятельность иракских банков с региональной точки зрения. Джадах с коллегами (Jadah et al., 2016) в своем исследовании иракских банков обнаружили, что на кредитный риск иракских банков существенно влияют качество управления, ликвидность, уровень риска активов и ВВП. В аналогичном контексте Амеур и Мхири (Ameur, Mhiri, 2013) обнаружили рост секторального финансирования иракских банков, который увеличивает подверженность кредитным рискам. Иззелдин с коллегами (Izzeldin et al., 2021) утверждает, что иракские банки, входящие в ССАГПЗ (Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива), более устойчивы, чем обычные банки, особенно в регионе Саудовской Аравии.

Самарганди (Samargandi, 2014) отметил, что иракские банки имеют более высокую частоту банкротств, а за счет улучшения качества регулирования будут снижать коэффициент риска. Аналогичное мнение было поддержано исследованием Паппаса, Онгены, Иззельдина и Фуэртеса (Pappas et al., 2017), в котором отмечалось, что уровень риска иракского банка более подвержен региональным экономическим условиям.

Благодаря иракским краткосрочным банковским продуктам конкуренция может быть усилена, что приведет к снижению стоимости финансовых продуктов, соответствующих шариату (Mejia, Aljabrin, Awad, Norat, Song, 2014), что может благоприятно повлиять на прибыльность иракских банков.

Методы и подходы

Для реализации целей настоящего исследования, с нашей точки зрения, было необходимо провести изучение специфики модели банковского регулирования и надзора в Ираке и ее трансформации под влиянием требований Базеля.

Результаты

В мировой практике существуют различные модели осуществления банковского регулирования и надзора. Очень важно, чтобы регулятивно-надзорные органы имели все необходимые полномочия для эффективного выполнения поставленных перед ними задач. Кроме того, эти полномочия должны быть предусмотрены на законодательном уровне. Одной из самых авторитетных международных организаций банковского надзора является Базельский комитет банковского регулирования и надзорной практики.

Систему принципов банковского надзора можно представить следующим образом:

1. Организационные принципы, которые включают в себя принцип технологичности банковского надзора, принцип непрерывности, принцип независимости, принцип объективности, принцип открытости и доступности информации, принцип обоснованности.

2. Функциональные принципы, в которые входят принцип превентивности, принцип системности банковского надзора.

3. Общественно значимые принципы: принцип ответственности, принцип обеспечения сохранения банковской тайны,

4. Принципы Базельского комитета по банковскому надзору. Р. Колман справедливо отмечает (Kollmann et al., 2011), что цена плохого или неадекватного надзора в рыночной экономике крайне высока и на его эффективное осуществление следует направлять значительные средства, даже несмотря на то, что результат качественного надзора нельзя измерить количественно и поэтому он не является наглядным.

Банковская система Ирака – одна из самых слабых банковских систем на Ближнем Востоке, она значительно уступает банковским системам развитых стран по используемым технологиям, разнообразию услуг, количеству клиентов и банковских услуг, предоставляемых клиентам, а также вкладу иракских банков в поддержку различных видов экономической деятельности (коммерческой / промышленной / сельскохозяйственной).

Государственные банки отличаются от частных банков Ирака капиталом и количеством филиалов внутри страны, они по-прежнему ограничены предоставлением клиентам услуг высокого технологического уровня.

Иракские банки – религиозные финансовые учреждения, которые полагаются на Иракские правила и стремятся к соблюдению интересов заинтересованных лиц, собирая средства и направляя их на общественные интересы (Al-Azzazi Shehab Ahmad, 2012).

Банковский сектор в Ираке все еще невелик, его вклад в ВВП, ВВП не превышает (1,5 %), что свидетельствует о слабости его вклада в экономическое развитие Ирака. Также данный сектор страдает от структурных дисбалансов и диспропорций, которые тормозят его рост и тем самым уменьшают роль в восстановлении Ирака.

Особенностями иракской банковской модели являются следующие:

- Иракская банковская система состоит из 77 иракских и иностранных банков, распределенных следующим образом: 7 – правительственные банки, 24 – коммерческие региональные банки, 11 – исламские банки и

18 – финансовые компании, трансформировавшиеся в банк, 17 – иностранные коммерческие банки, 3 – другие создаваемые банки.

- Доминирование государственных банков: 85–90 % депозитов – деньги правительства и его ведомств, 10–15 % депозитов – всех иракских частных банков.
- Низкий кредитный коэффициент, предоставляемый заемщикам, который колеблется от 9–10 %, по сравнению в среднем с 55 % в прочих странах Ближнего Востока.
- Наличие высокой ликвидности у банков (до 60 %), что отражает неспособность сектора инвестировать свои активы и депозиты в обслуживание национальной экономики, с одной стороны, а с другой – негативно влияет на прибыльность банков и растрчивает имеющиеся инвестиционные возможности.
- Частные банки имеют более высокий коэффициент достаточности капитала, чем стандарт Базеля II (8 %), и превышают лимит ЦБ (12 %), что еще раз отражает неспособность сектора инвестировать свои активы.
- Существует большой разрыв между процентными ставками по срочным депозитам и кредитам. Процентные ставки по срочным депозитам и сбережениям варьируются от 2 до 7 %, при этом процентная ставка по кредиту колеблется от 10 до 15 %, формируя маржу в размере 8 % или более между двумя ставками, что значительно превышает 5 %, преобладающие в странах Ближнего Востока и Северной Африки. Нет никаких сомнений, что этот рост процентных ставок вредит объему выдаваемых кредитов, он является препятствием для заимствований на цели развития.
- Существует небольшое количество банков, осуществляющих обслуживание населения. 900 филиалов расположены в центре провинций и Курдистане, а также в некоторых крупных городах. Поскольку население Ирака оценивалось в 37 млн человек, филиал обслуживает около 41 тыс. человек по сравнению с 4 тыс. человек в филиале Ливана.

Из-за значительной роли, которую играют банки в Ираке, банковское регулирование имеет критически важное значение для экономики страны. Конституция Ирака определила банковское регулирование как сферу исключительной федеральной власти.

В руководстве Департамента банковского надзора с названием «Регулирование ликвидности в банках» объясняется, как банки могут соблюдать требования Циркуляра № 33/2015 – «Положения о ликвидности в банках». В руководстве рассматриваются все качественные требования, содержащиеся в нормативных актах, и подчеркивается, что Центральный банк уделяет особое внимание проверке банков на местах и за их пределами.

В банковской системе доминируют семь государственных банков (в частности Банк Рафидайн, Торговый банк Ирака (ТБИ) и банк Рашида). Частные банки, как правило, довольно малы, и многие из них были созданы относительно недавно. Семь из 36 частных банков имеют иностранное участие, а восемь работают в соответствии с исламскими принципами. Официальные данные значительно превышают активы банка «Рафидайн» и банка «Рашид»,

оценки показывают, что на государственные банки приходится 86 % банковских активов и 69 % кредитов.

Операции банка «Рафидайн» и банка «Рашид» (двух крупных государственных банков с филиальной сетью по всей стране) неэффективны, и оба банка страдают от наследия прошлых убытков, а также от проведения квазифискальных операций.

Реформа двух банков была значительно отложена по сравнению с тем, что было предусмотрено в Меморандуме о взаимопонимании (МОВ) 2006 г. Несколько комитетов работают, но пока достигнут незначительный прогресс, в том числе в технической области очистки двух балансовых отчетов банков.

Частные банки испытывают значительное давление. Государственные банки выигрывают от восприятия фактической гарантии депозитов и от ограничений, налагаемых на операции частных банков. Правительственным учреждениям и государственным предприятиям не разрешается размещать депозиты в частных банках.

Государственные предприятия также не могут получать кредиты от частных банков. Кроме того, платежи правительству (налоги и другие платежи) не могут быть осуществлены с помощью чека, выписанного в частном банке. Среди частных банков ведутся переговоры о создании самофинансируемого фонда гарантирования депозитов, но они находятся на ранней стадии.

Практика ведения бизнеса частными банками улучшается. Некоторые из них предлагают полный ассортимент продукции, в том числе потребительские кредиты. Однако квалификация персонала зачастую слаба, спектр услуг, предоставляемых многими банками, все еще ограничен, а кредиты в основном являются краткосрочными, связанными с оптовой и розничной торговлей. Из-за их небольшого размера частные банки пока не могут финансировать крупные проекты, так как синдицирование не используется. Некоторые наблюдатели и должностные лица Центрального банка Ирака ставят под сомнение профессионализм частных банков и обеспокоены тем, что они пока не в состоянии эффективно поддерживать быстрый экономический рост в стране.

Иностранные банки проявляют все больший интерес к ведению бизнеса в Ираке. Хотя первоначально некоторые иностранные банки в основном ориентированы на компании, занимающиеся бизнесом в нефтяной и смежных отраслях, со временем они должны помочь улучшить общий банковский климат и стимулировать развитие финансового сектора.

Некоторые участники рынка и наблюдатели обеспокоены тем, что банки могут быть слабее, чем кажутся, поскольку стандарты бухгалтерского учета и аудита являются слабыми, а банковский надзор не во всех случаях полностью эффективен. Тем не менее большинство банков хорошо капитализированы, и при постоянном укреплении банковского надзора и финансовой инфраструктуры и выравнивании условий на банковском рынке большинство частных банков должны иметь возможность продолжать расти и совершенствоваться. То запланированное постепенное повышение минимальных требований к капиталу будет способствовать консолидации и дальнейшему укреплению частных банков. Государственным банкам также потребуется увеличить капитал, чтобы выровнять условия Базеля III.

Слабая финансовая инфраструктура является явным препятствием для доступа к финансированию в Ираке. Необходимы действия во всех областях, включая реестр кредитов, систему обеспечения, судебные системы и навыки бухгалтерского учета и аудита.

Иракская система банковских законов и нормативных актов обеспечивает работоспособную основу для осуществления банковского надзора при условии, что эти правила будут неукоснительно соблюдаться. Банки Ирака, которые подают заявку и утверждены для оценки в соответствии с требованиями Базеля III, уже не могут вернуться к нормативной базе ELAR и после утверждения должны соответствовать как LCR, так и NSFR.

Второй частью нормативов банковской системы Ирака являются количественные требования. Центральный банк создаст целевую группу по ликвидности, чтобы обеспечить беспрепятственное внедрение LCR к дате его введения. Банки, желающие перейти на систему ликвидности Базель III, должны в письменной форме обратиться в Центральный банк за разрешением. Перед одобрением банки должны предоставить Центральному банку соответствующую проверку надлежащего управления, систем и средств контроля, чтобы продемонстрировать способность банка полностью соблюдать требования Базеля III в отношении ликвидности.

Предполагается, что оптовое финансирование, обеспеченное предоставлением прав на актив в случае несостоятельности, будет относительно более стабильным. Важно отметить, что стабильность этого источника финансирования зависит от качества актива, переданного в залог. В табл. 1 показаны допущения о погашении, применяемые к оптовым депозитам, в зависимости от типа используемого обеспечения.

Таблица 1

Обеспечение при наступлении срока оптового финансирования по требованию Базеля III в Ираке

Залог, обеспечивающий наступающее оптовое финансирование	Уровень кредитного риска, %
Ликвидный актив 1-го уровня	0
Ликвидные активы уровня 2A	15
Операции с государственными органами, центральными банками, PSE, GRE, которые не обеспечены активами уровня 1 или уровня 2A (PSE и GRE, которые получают это лечение, должны иметь вес риска 20 % или ниже в соответствии со стандартизированным подходом Базеля II)	25
Активы уровня 2B	50
Все остальные виды залога	100

Источник: Центральный банк Ирака. URL: <https://cbi.iq> (дата обращения: 07.09.2021).

Table 1

Provision for wholesale financing at the request of Basel III in Iraq at the beginning of the term

Collateral that ensures the upcoming wholesale financing	The level of credit risk, %
Liquid asset of the 1st level	0
Level 2A liquid assets	15
Transactions with government agencies, central banks, PSE, GRE that are not backed by Tier 1 or Tier 2A assets (PSE and GRE who receive this treatment should have a risk weight of 20 % or lower according to the standardized Basel II approach)	25
Level 2B assets	50
All other types of collateral	100

Source: Central bank of Iraq. Retrieved September 7, 2021, from <https://cbi.iq>

Банковское законодательство имеет важное значение для регулирования правил, ограничивающих риск банкротства или осуществления рискованной или незаконной практики.

Иракская банковская система и проектное финансирование, к сожалению, не могут быть достаточным базисом для развития бизнеса по следующим причинам:

- депозиты банков носят краткосрочный характер. Исследования Центрального банка подтверждают, что только 18 % депозитов являются срочными депозитами (от 6 месяцев до 1 года), а остальные 82 % являются текущими депозитами. Требуется конструктивное развитие программ долгосрочного кредитования, необходимого для развития бизнеса;
- высокие процентные ставки, взимаемые банками, варьируются от 8 до 15 % по кредитам и средствам в динарах или долларах. Такой уровень процентных ставок не поощряет заимствование;
- процесс кредитования требует гарантий недвижимости или основных средств для предоставления кредитов, что замедляет процесс заимствования.

Большинство банков с банкоматами взимают плату со своих клиентов за повторное снятие средств или за определенную сумму снимаемых денег. Плата за выпуск любой карты колеблется в пределах 50–200 долл. США и требует нескольких недель для предоставления клиентам готовой пластиковой карты.

У Ирака нет Фонда национального благосостояния. МВФ ожидает, что международные резервы сократятся более, чем вдвое, в 2020 году – с 68 до 33 млрд долл. США, а покрытие импорта снизится до опасных 4,7 месяца (1,6 месяца в 2021 году). Для восполнения этих огромных пробелов в финансировании потребуется резкое увеличение государственных заимствований, при этом общий долг по отношению к ВВП, как ожидается, почти удвоится (с 44 до 82 %).

С учетом того, что рост нефтяной части ВВП, как ожидается, снизится на 9 % в 2020 г. по сравнению с сокращением нефтяного ВВП на 2,3 %, нефтяная сфера экономики получит незначительную поддержку. Это серьезно ставит под сомнение обязательства Ирака по сокращению добычи перед ОПЕК в 2020 г. и в последующий период.

Экспериментальная оценка эффективности деятельности иракских банков была проведена с учетом доходности активов, которая направлена на измерение прибыльности банка. Такой подход был принят большинством исследователей, таких как Ameur и Mhiri (2013); Ferrouhi (2017); Naidary и Abbeu (2018) в измерении эффективности банковской деятельности.

Согласно недавней статье, автором которой является министр финансов Ирака Али Аллави, иракские банковские активы, находящиеся за рубежом, оцениваются в размере от 125 до 150 млрд долл. США и могут достигать 300 млрд долл. Министр Аллави (инженер-строитель по образованию Массачусетского технологического института, выпускник Гарвардской школы бизнеса и бывший сотрудник Принстонского университета до того, как он стал министром обороны в 2003–2004 гг. и министром финансов в 2005–2006 годах), утверждал, что большинство оффшорных активов, часть которых,

возможно, была «незаконно приобретена», теперь, вероятно, находятся в региональных банковских системах и офшорных убежищах с географическим следом, отражающим географию диаспоры иракских беженцев.

Своевременным является утверждение Аллави о том, что до 20 млрд долл. США этих депозитов, возможно, находились в банковской системе, а аналогичные суммы попали в Иорданию и Дубай (рис. 1). Это частично объясняет искусственно завышенное соотношение депозитов к ВВП для некоторых из этих банковских центров назначения, многие из которых принимают крупных и богатых иракских экспатриантов¹.

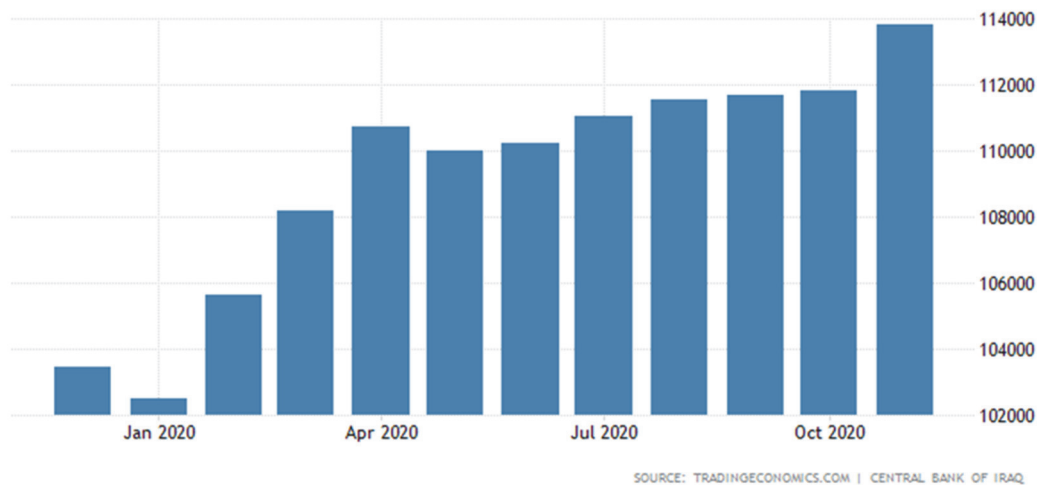


Рис. 1. Портфели депозитов (ежемесячный тренд, Центральный банк Ирака) в 2020 г.
Figure 1. Deposit portfolios (monthly trend, Central Bank of Iraq), 2020

Источник: Центральный банк Ирака. URL: <https://cbi.iq> (дата обращения: 07.09.2021).
 Source: Central bank of Iraq. Retrieved September 7, 2021, from <https://cbi.iq>

Несмотря на всю свою прошлую дисфункциональность, Ирак сохранил достаточно высокий уровень сбережений, близкий к 40 % (в среднем за 1999–2019 годы), значительно выше, чем аналогичные страны со средним уровнем дохода, и соответствует мировым аналогам. Долгосрочный уровень инвестиций (валовое накопление основного капитала за 1999–2019 гг.) является низким –14,3 %, по сравнению почти со всеми аналогичными показателями, однако предполагаемые темпы инвестиций должны будут существенно вырасти, чтобы финансировать и завершить столь необходимую реконструкцию инфраструктуры. Глубокая и хорошо функционирующая банковская система является идеальным каналом для такого посредничества между сбережениями и инвестициями. Это во многом объясняет, почему низкий уровень инвестиций является скорее симптомом бездействия банковского сектора, а не движущей силой. Наконец, несмотря на то, что мы ставим под сомнение эффективность постоянной привязки IQD к доллару США (можно утверждать, что она больше не является подходящим инструментом денежно-кредитной политики при

¹ Arab news. Finance minister says Iraq’s leaders willing to make reforms. Retrieved September 5, 2021, from <https://www.arabnews.com/node/1749506/middle-east>

попытке стимулировать рост кредитования), она, тем не менее, привела к очень низкой исторической инфляции в течение длительного периода.

Мы полагаем, что консервативный восходящий сценарий, основанный только на более высоком объеме кредитов и процентных доходах, может создать по крайней мере 10 млрд долл. США стоимости собственного капитала для Иракского банковского сектора до 2030 г.

Главной особенностью иракских финансов является отказ от того, на чем основана общепринятая и наиболее распространенная западная финансовая система от заемного процента.

Согласно нормам иракской этики, праведно лишь то богатство, источником которого является собственный труд и предпринимательские усилия его владельца, а также наследство или дар. Денежные активы создаются как ответ на инвестиционные возможности в реальном секторе, поэтому именно реальный сектор определяет ставку дохода в финансовом секторе, а не наоборот. При таком подходе прибыль является вознаграждением за риск, сопутствующий деловому предприятию.

Таким образом, применение Иракской модели устраняет зависимость развития реального сектора экономики от интересов банковского капитала, основанных на ссудном проценте.

Новые власти Иракского Курдистана рассматривают возможное развитие банковского сектора, как и в целом финансовой инфраструктуры в регионе, в качестве составного процесса усиление местного самоуправления. Однако следует отметить, что в условиях, когда экономика региона построена почти сплошь на трансфертах и перераспределении нефтедолларов, вряд можно ли ожидать создания в Иракском Курдистане подлинной структуры местного самоуправления. Поэтому региональная банковская система получит импульс лишь при развитии экономики региона в целом.

Обсуждение и заключение

Иракская система банковских законов и нормативных актов обеспечивает действенную основу для осуществления банковского надзора и модели при условии эффективной реализации и обеспечения соблюдения этих правил. Для дальнейшего приведения модели в соответствии с международными стандартами необходима полная экспертная оценка надзорной системы на основе Базельских принципов и методологий оценки.

Ирак остается одной из самых недофинансированных стран на Ближнем Востоке. Тремя крупнейшими банками в Ираке являются Rafidain Bank, Rasheed Bank и Trade Bank of Iraq (TBI), на долю которых приходится примерно 85 % активов банковского сектора Ирака. Экономика Ирака по-прежнему базируется в основном на наличных деньгах, и многие банки действуют лишь как банкоматы. Rafidain Bank и Rasheed Bank предлагают стандартные банковские продукты, но в первую очередь обеспечивают выплаты пенсий и государственных зарплат отдельным иракцам.

Кредит получить трудно и дорого. Ирак занимает 186-е место из 190 по легкости получения кредитов. Хотя объем кредитования частными банками растет, большинство частных банков осуществляют больше банковских переводов и других платных обменных услуг, чем операций кредитования.

Предприятия в основном самофинансируются или кредитные сделки заключаются между отдельными лицами в частных кредитных структурах. Государственные банки в основном осуществляют финансовые переводы от правительства местным властям или частным лицам, а не кредиты бизнесу.

Список литературы / References

- Alam, N., Zainuddin, S.S.B., & Rizvi, S.A.R. (2019). Ramifications of varying banking regulations on performance of Islamic Banks. *Borsa Istanbul Review*, 19(1), 49–64. <http://dx.doi.org/10.1016/j.bir.2018.05.005>
- Al-Azazi Shehab Ahmad (2012). *Management of Islamic banks*. Al-Nafais Publishing house, First Edition, Amman.
- Ameur, I.G.B., & Mhiri, S.M. (2013). Explanatory factors of bank performance evidence from Tunisia. *International Journal*, 2(1), 1–11.
- Bitar, M., Hassan, M.K., & Saad, W. (2020). Culture and the capital-performance nexus in dual banking systems. *Economic Modelling*, 87, 34–58. <http://dx.doi.org/10.1016/j.econmod.2019.07.003>
- Ferrouhi, E.M. (2017). Determinants of bank performance in a developing country: Evidence from Morocco. *Organizations and Markets in Emerging Economies*, 8(15), 118–129. <http://dx.doi.org/10.15388/omee.2017.8.1.14201>
- Finger, M., Gavious, I., & Manos, R. (2018). Environmental risk management and financial performance in the banking industry: A cross-country comparison. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 52, 240–261. <http://dx.doi.org/10.1016/j.intfin.2017.09.019>
- Haidary, Q., & Abbey, B. (2018). Financial Performance of Commercial Banks in Afghanistan. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 8(1), 242.
- Hayawi Nabil Abdul Rahman. (2015). *Iraqi Banking Law*. Beirut: AlAatek Publishing house.
- Izzeldin, M., Johnes, J., Ongena, S., Pappas, V., & Tsionas, M. (2021). Efficiency convergence in Islamic and conventional banks. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 70, 101–179. <http://dx.doi.org/10.1016/j.intfin.2020.101279>
- Jadah, H.M., Murugiah, L.A., & Adzis, A.B.A. (2016). The effect of board characteristics on Iraqi banks performance. *International Journal of Academic Research in Accounting, Finance and Management Sciences*, 6(4), 205–214. <http://dx.doi.org/10.6007/IJARAFMS/v6-i4/2354>
- Khalil, A.S. (2018). Measurement of social responsibility according to the standard ISO 26000. Case study in Rushed bank. *Iraq journal of market research and consumer protection*. 10(2), 77–92.
- Kollmann, R., Enders, Z., & Müller, G.J. (2011). Global banking and international business cycles. *European economic review*, 55(3), 407–426.
- Mejia, A.L., Aljabrin, S., Awad, R., Norat, M., & Song, I. (2014). Regulation and Supervision of Islamic Banks. *IMF Working Papers*, 14(219). <http://dx.doi.org/10.5089/9781498361590.001>
- Miah, M.D., & Sharmeen, K. (2015). Relationship between capital, risk and efficiency: A comparative study between Islamic and conventional banks of Bangladesh. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 8(2), 203–221. <http://dx.doi.org/10.1108/IMEFM-03-2014-0027>
- Pappas, V., Ongena, S., Izzeldin, M., & Fuertes, A.M. (2017). A survival analysis of Islamic and conventional banks. *Journal of Financial Services Research*, 51(2), 221–256. <http://dx.doi.org/10.1007/s10693-016-0239-0>
- Pignatelli, I., & Tchuingoua, H.T. (2020). Microfinance institutions and International Financial Reporting Standards: an exploratory analysis. *Research in International Business and Finance*, 54, 101–309. <http://dx.doi.org/10.1016/j.ribaf.2020.101309>
- Rashid, M., Abdeljawad, I., Ngalim, S.M., & Hassan, M.K. (2013). Customer-centric corporate social responsibility: A framework for Islamic banks on ethical efficiency. *Management Research Review*, 36(4), 359–378. <http://dx.doi.org/10.1108/01409171311314978>

- Roslan, F. (2018). The Role of Policy Instruments on the Pattern of Diffusion: the Case of Solar Photovoltaic in Asia Pacific. *International Editorial and Advisory Board*, 4(1), 186–192. <http://dx.doi.org/10.26417/ejes.v4i1.p186-192>
- Saied Abdul Salam Lefta. (2017). *Management of Banks and privacy of banking*. Third edition. Baghdad: Press Book publishing.
- Samargandi, N., Fidrmuc, J., & Ghosh, S. (2014). Financial development and economic growth in an oil-rich economy: The case of Saudi Arabia. *Economic modelling*, 43, 267–278.
- Sobarsyah, M., Soedarmono, W., Yudhi, W.S.A., Trinugroho, I., Warokka, A., & Pramono, S.E. (2020). Loan growth, capitalization, and credit risk in Islamic banking. *International Economics*, 163, 155–162. <http://dx.doi.org/10.1016/j.inteco.2020.02.001>
- Yin, H. (2021). The impact of competition and bank market regulation on banks' cost efficiency. *Journal of Multinational Financial Management*, 61(1), 100677. <http://dx.doi.org/10.1016/j.mulfin.2021.100677>

Сведения об авторе / Bio note

Юнус Яссер Гази Юнус, аспирант кафедры «Финансы и кредит» экономического факультета Российского университета дружбы народов. E-mail: yaserir@yandex.ru

Yunus Yasser Gazi Yunus, PhD student, Finance and Credit Department, Faculty of Economics, Peoples' Friendship University of Russia (RUDN University). E-mail: yaserir@yandex.ru



DOI: 10.22363/2313-2329-2022-30-1-33-44

UDC 339.7

Research article / Научная статья

The government policy of Zambia on attracting foreign direct investment and its effectiveness

Inna V. Andronova¹, Lubinda Haabazoka², Aaron Mwewa Kasonde¹

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

²*University of Zambia,
Great East Road Campus, P.O. Box 32379, Lusaka, Zambia*

andronova_iv@pfur.ru

Abstract. Investment policy has always played one of the most important roles in the development of the national economy. Foreign direct investment is interconnected with the activities of multinational companies and the opportunities that can be obtained by the host country. The article reveals the investment policy of Zambia and the role played by the public sector in it. The identified competitive advantages prove that Zambia has significant investment potential even though the country does not have direct access to the sea. Significant reserves of mineral raw materials confirm the energy and resource security of the economy, which is the area for investment by both national and foreign companies. The authors pay attention to several important problems of socio-economic significance, which complicate the effective and full functioning of the economy. The authors found that there are not enough studies in the domestic and foreign literature on the investment potential of Zambia. The study of inward investment activity showed that free economic zones are the most effective tool for attracting FDI, while the extractive sector remains the most attractive in this area. A comparative analysis of the disadvantages and advantages of the Zambian economy, conducted by the authors, proves that the state has the necessary elements of investment attractiveness. However, it was noted that the arrival of investments in the country should also meet the socio-economic interests of the state.

Keywords: Zambia, Foreign direct investment, investment policy, free economic zones, investment law, ZDA Act, incentives

Article history: received September 15, 2021; revised October 4, 2021; accepted November 22, 2021.

For citation: Andronova, I.V., Haabazoka, Lubinda, & Kasonde, Aaron Mwewa (2022). The government policy of Zambia on attracting foreign direct investment and its effectiveness. *RUDN Journal of Economics*, 30(1), 33–44. <http://dx.doi.org/10.22363/2313-2329-2022-30-1-33-44>

© Andronova I.V., Haabazoka Lubinda, Kasonde Aaron Mwewa, 2022



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

Государственная политика Замбии по привлечению прямых иностранных инвестиций и ее эффективность

И.В. Андропова¹  , Лубинда Хаабазока² , Аарон Мвева Касонде¹

¹Российский университет дружбы народов,
Российская Федерация, 117198, Москва, ул. Миклухо-Маклая, д. 6

²Университет Замбии,
Замбия, 32379, Лусака, Кампус Грейт-Ист-Роуд

✉ andronova_iv@pfur.ru

Аннотация. Инвестиционная политика всегда играла одну из важнейших ролей в развитии национальной экономики. Прямое иностранное инвестирование взаимосвязано с деятельностью транснациональных компаний и возможностями, которые может получить принимающая страна. В статье раскрывается инвестиционная политика Замбии и роль, которую играет в ней государственный сектор. Выявленные конкурентные преимущества доказывают, что Замбия имеет значительный инвестиционный потенциал, хотя у страны нет прямого выхода к морю. Значительные запасы минерального сырья подтверждают энергетическую и ресурсную обеспеченность экономики, что является сферой приложения инвестиций со стороны как национальных, так и иностранных компаний. Уделяется внимание ряду важных проблем социально-экономического значения, которые осложняют эффективное и полноценное функционирование экономики. Авторами было установлено, что в отечественной и зарубежной литературе исследований, посвященных инвестиционному потенциалу Замбии, недостаточно. Изучение входящей инвестиционной активности показало, что свободные экономические зоны являются наиболее эффективным инструментом привлечения ПИИ, при этом добывающий сектор остается самым привлекательным в данной сфере. Сравнительный анализ недостатков и преимуществ экономики Замбии, проведенный авторами, доказывает, что государство обладает необходимыми элементами инвестиционной привлекательности. При этом подчеркивается, что приход инвестиций в страну должен отвечать и социально-экономическим интересам государства.

Ключевые слова: Замбия, прямые иностранные инвестиции, инвестиционная политика, свободные экономические зоны, закон об инвестициях, агентство по развитию Замбии, стимулы

История статьи: поступила в редакцию 15 сентября 2021 г.; проверена 4 октября 2021 г.; принята к публикации 22 ноября 2021 г.

Для цитирования: *Andronova I.V., Haabazoka Lubinda, Kasonde Aaron Mwewa. The government policy of Zambia on attracting foreign direct investment and its effectiveness // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. 2022. Т. 30. № 1. С. 33–44. <http://dx.doi.org/10.22363/2313-2329-2022-30-1-33-44>*

Introduction

The geo-economic potential of any country has its positive and negative sides in terms of attracting foreign direct investment. Zambia is no exception in this case.

On the one hand, the country has no access to the sea, which of course is a very serious constraint on development, on the other hand, its central geographical

location on the African continent makes it an important transit hub through which the most important trade routes pass.

These trade routes that pass through Zambia provide the country with access to all the sea ports, on the Indian and Atlantic Ocean, of Southern African Development Community member states of which Zambia is also a member. About 90% of Zambian goods entering international trade are transported by road to seaports and about 8% by rail. The main railway in Zambia is the Tanzam Railway. This railway connects the port of Dar es Salaam in eastern Tanzania with the city of Kapiri Mposhi in the Central Province of Zambia. About 2% of Zambian goods entering international trade are transported by air. There are four international airports in Zambia: Harry Mwanga Nkumbula in Livingston, Kenneth Kaunda in Lusaka, Mfuwe in Mfuwe District and Simon Mwansa Kapwepwe International Airport in Ndola.

Zambia is rich in mineral resources. The country has one of the largest copper deposits in the world and is the seventh largest copper producer in the world. The amount of copper reserves discovered in Zambia is estimated at 21 million metric tons. Zambia is also the second largest producer of high-quality emeralds in the world. The volume of emerald deposits in Zambia is estimated at 1.8 billion carats of emerald. Zambia accounts for approximately 25% of the world's emerald production. Other mineral resources discovered in Zambia include cobalt (reserves estimated at 270 thousand tons), uranium (reserves estimated at 74 tons), coal (reserves estimated at 50 million tons) and gold (reserves estimated at 16,500 pounds). Zambia Consolidated Copper Mine-Investment Holdings plc is a company owned by the Government of Zambia, which owns shares in all mining enterprises in Zambia. The mining sector accounts for 10% of the country's GDP and 70% of export earnings. However, even though the mining sector plays an important role in the economy of Zambia, its potential has not yet been fully exploited, given the huge amount of minerals found in the country.

Another major resource in Zambia is land. The total land area of Zambia is 752,000 square kilometers and 58% of this area is classified as medium to highly developed potential for agricultural production. Annual rainfall ranges from 800 mm to 1400 mm and is suitable for the production of a wide range of crops, livestock and fish. Currently, the main export crops are cotton, soybeans, tobacco, groundnuts, paprika, sorghum, wheat, rice, sunflower, coffee, sugar cane, flowers and vegetables. Zambia is the seventh largest tobacco producer in the world with a production volume of about 153.8 thousand metric tons of tobacco per year. The country also has one of the lowest unit costs of sugar production in the world at \$ 169 per ton, compared with a global average of \$ 263 per ton. Thus, Zambia has a great potential for further development of agriculture.

There is also a serious potential for the development of tourism. The country has 19 national parks, 34 hunting grounds dedicated to the preservation of a great variety of animals, and several cultural heritage sites. Kafue National Park is one of the largest parks in the world, with an area of about 22,400 km² (similar in size to Wales or Massachusetts) and the Victoria falls is one of the largest waterfalls in the world, attracting up to 1.2 million tourists annually. However, the tourism industry needs serious investments since the country's tourism potential is much higher than its current use.

The most important feature of Zambia, which distinguishes it from most African countries, which are also rich in resources, is relative political stability. In

a country where more than 70 ethnic groups live, during the entire period of its independent existence there have been no serious inter-ethnic conflicts and military coups, which are typical for countries of the region, despite enormous economic difficulties and poverty. It is also worth noting the conflict-free relations with neighboring countries. Zambia is bordered by the Democratic Republic of the Congo to the north, Tanzania to the northeast, Malawi to the east, Mozambique, Zimbabwe, Botswana and Namibia to the south and Angola to the west and is a member of the Southern African Development Community (SADC) and the Common Market of Eastern and Southern Africa (COMESA), with a combined population of about 500 million people.

Despite Zambia's enormous potential to attract foreign direct investment, the country still faces many challenges, such as high levels of poverty, underdeveloped infrastructure, and corruption.

Zambia is among the countries with the highest level of poverty in the world. More than 58% of the country's 18 million residents earn less than the international poverty line of US \$ 1.90 per day, while 54% of the country's population earn less than the national poverty line of 214 Zambian kwacha per month.

The poor quality of Zambia's infrastructure remains a serious obstacle to investment and economic growth. Areas requiring development in this sector include investments in health, education, water supply and sanitation; increasing electricity production capacity through the modernization of new generation facilities and the use of alternative energy sources; improving and expanding the railway network to reduce the burden on road infrastructure; and the construction of additional inter-regional and inter-district roads. There is also an estimated shortage of 1.5 million homes in Zambia.

Zambia today faces significant problems of corruption. In 2020, the country's health minister was indicted on four counts of corruption in connection with an alleged purchase of shares in a business and property with suspicion of generating proceeds of crime. Bribery, including facilitation of payments, is a common feature when applying for utilities, obtaining licenses, and doing business. While corruption remains a problem in Zambia, the situation is considered better than in other African countries. The late President Levy Patrick Mwanawasa, in his quest to fight corruption, created the Economic Robbery Task Force and strengthened the Anti-Corruption Commission.

In the World Bank's Ease of Doing Business 2020 report, Zambia ranked 85th out of 190 countries evaluated. Zambia excelled in several categories, including ease of obtaining credit (4th place) and paying taxes (17th place). However, according to this survey, the most noticeable barriers in the country are property registration (149th place) and trade across borders (155th place). The high property transfer tax rate of 5% of the realized value of land and buildings makes it difficult to transfer property and makes it more expensive to register property in Zambia. A long time of documentation and compliance with the requirements for both import and export of goods has a negative impact on trade between countries.

However, despite these difficulties, the country remains attractive for foreign investors in terms of its geo-economic potential. The main task of the government in this case is to improve the investment climate and develop investment programs aimed at solving, first of all, the problems of the country's socio-economic development. Zambia began this work from the moment it gained its independence.

Methods

In the course of the study, the following methods were used: analysis, synthesis and retrospective. The scientific paradigm of the study is based on the fact that the liberalization of international economic relations and the subsequent increase in the weight and economic power of developing countries in the world economy, the strengthening of global competition and the relative weakening of the positions of developed players, the strengthening of disintegration processes, outright trampling and ignoring the rules and principles of the WTO led to the need to revise the foreign trade policies and investment policies of the developing countries.

Literature Review

It is generally believed that the main interest in developing countries appeared after the fall of the colonial regime. However, not all countries have become the object of close attention from the scientific community. For example, Zambia is not considered in sufficient detail and in detail in the works of an economic nature. Despite this, there are still several studies that focus on the economy of Zambia: the country is reviewed in the works of the Institute of Africa of the Russian Academy of Sciences (Denisova, 2013); the economic, political, cultural and ethnic problems of Zambia are widely considered in the works of Prokopenko L.Ya. (Prokopenko, 2019, 2018); the economic situation of the country and its integration into the world economy are considered in the works of Rory Pilosof and Andrew Cohen (Pilosof, Cohen, 2021); in the studies of Douglas G. Anglin and Timothy M. Shaw (Anglin, Shaw, 2021); the socio-economic and political situation of Zambia is considered in sufficient depth in the works of Edalina Sanches (Sanches, 2020).

Formation of investment policy

Zambia gained independence from the United Kingdom in 1964. The country's economic policy during the first ten years of independence was characterized by industrialization based on import substitution. This economic policy resulted in the country experiencing significant economic growth. For example, the industrial production index for all manufacturing sectors increased from 124.4 in 1964 to 221.2 in 1967. The manufacturing sector's contribution to GDP increased from US \$ 40.3 million in 1964 to US \$ 136 million in 1967. The price of copper was very high, which resulted in the economy growing at an average rate of 13 percent per year until 1970. The total number of employed persons increased from 268,700 people in 1964 to 372,130 people by June 1970.

The high rise in oil prices in 1973, followed by a drop in copper prices in 1975, strongly influenced the fate of the country. Zambia faced a reduction in government revenues as well as a budget deficit. The situation was exacerbated by the growth of public debt caused by the government's inability to support investment in the copper industry. In 1968, the Zambian government decided to nationalize its mining companies in order to expand the mining industry by directly influencing the company's policies as a majority shareholder. The government believed that it could convince companies to increase investments in processing enterprises at new mining sites.

However, the government's decision to nationalize the mining companies created a large financial burden that the Zambian government did not have before

the decision to nationalize. As long as world copper prices remained high and Zambia's copper industry was profitable, the government did not care about the financial burden of supporting the mining industry. When world copper prices declined after 1975 to such an extent that the industry was not only not self-financed but had to resort to large-scale borrowing just to keep it running, the financial burden fell on the government. The Zambian government was forced to guarantee overseas loans and was forced to invest large sums of money in companies. After 1975, the country's external borrowing continued to grow, mainly in order to keep the mining industry operational.

In 1991, under the leadership of the IMF and the World Bank, the Zambian Government implemented tough stabilization reforms that were based on three main strategies: the elimination of subsidies; economic liberalization and stabilization; and the privatization of public sector enterprises. As a result of these reforms, the first Investment Law of Zambia was adopted in 1993. The Investment Law contained various provisions to promote the attraction of FDI in various types of productive activities in the country. For example, under the law, any investment in mining in Zambia was exempt from income tax, the import of productive mining equipment necessary for exploration or mining was exempt from customs duties, excise taxes and VAT, and no property could be acquired forcibly, except for government purposes and with timely payment of compensation. By 2002, almost all parastatal companies were privatized.

To stimulate the inflow of foreign investment, the government took the path of creating free economic zones (FEZ). The law was adopted in 2006, and as shown in Figure 1, this had the most favorable effect on the inflow of FDI into the country. From 2006 to 2007, FDI increased by 114.99% to \$ 1.3 billion from \$ 616 million in 2006. More details about the role and effectiveness of FEZs will be discussed below.

In 2006, the Investment Law was replaced by the Zambia Development Agency (ZDA) Act as an instrument regulating investment in the country. The ZDA Act marked a departure from the more liberal position of its predecessor, introducing mandatory licensing, limiting opportunities for incentives, and making it more difficult to employ foreign workers and obtain land.

According to the ZDA Act, foreign investors can invest in any activity that is open to the private sector. The only activities closed to the private sector are the manufacture of weapons, the printing of banknotes, securities and sensitive documents, and the manufacture of hazardous substances.

In 2007, the Zambia Development Agency was established with a mandate to manage, monitor, and promote investment. To invest in any industry, all foreign investors must contact the Zambia Development Agency. After approval, potential investors are issued an investment license. To obtain an investment license, applicants must convince the Board of the Zambia Development Agency that the investment will benefit development and not harm the environment. The investment license is valid for ten years and is renewable. The 1993 Investment Law did not require an investment license to invest in any activity.

The ZDA Act contains incentives that apply only to investments of more than US \$ 500,000 that are licensed by the Zambia Development Agency and are carried out in a sector designated as a priority by the Ministry of Commerce Trade and Industry. The list of priority sectors includes mining, tourism, manufacturing, electricity, and agriculture. The incentives specified in the ZDA Act stipulate that for all eligible investors: corporate tax must be calculated on 50 percent of the

profits; dividends must be exempt from tax. In addition, imported machinery and equipment are exempt from customs duties.

Employers wishing to hire foreign employees must apply for a work permit from the Zambian Immigration Department. The Immigration and Deportation Act allows the Immigration Department to issue work permits based on the qualifications and experience of the applicant. The employer must also provide proof that there is no Zambian worker suitable for the job. However, the ZDA gives foreign investors investing a minimum of US \$ 250,000 and having at least 200 Zambian workers the right to obtain five work permits. A work permit is usually issued for a period of two years.

In Zambia, a foreign investor can purchase land on a short-term lease for a period of no more than five years. Some of the problems that foreign investors face when acquiring land include excessive centralization of processing procedures and slow opening of land for distribution. To ease the situation, the Zambia Development Agency plans to implement a land bank program to identify land suitable for investment. The program involves the purchase of land and its lease or sale to interested investors.

After the adoption of the first investment law in 1993, despite all the efforts of the government, it was not possible to achieve a large inflow of FDI into the country (see Figure 1). The small flow of foreign direct investment that came into the country showed interest primarily in the mining sector, more than 50% of all FDI. The transnational cooperations that entered Zambia included Avmin (Australia), America Mineral (USA), Metorex (South Africa), First Quantum (Canada), Equinox Minerals (Australia), J&W Investments (Switzerland), which acquired the closed Ramcoz mine (a copper mine in the Luanshya region, Copperbelt province), and Vedanta Resources (UK), which acquired Konkola Copper Mines (a copper mine in Chingola region, Copperbelt province).

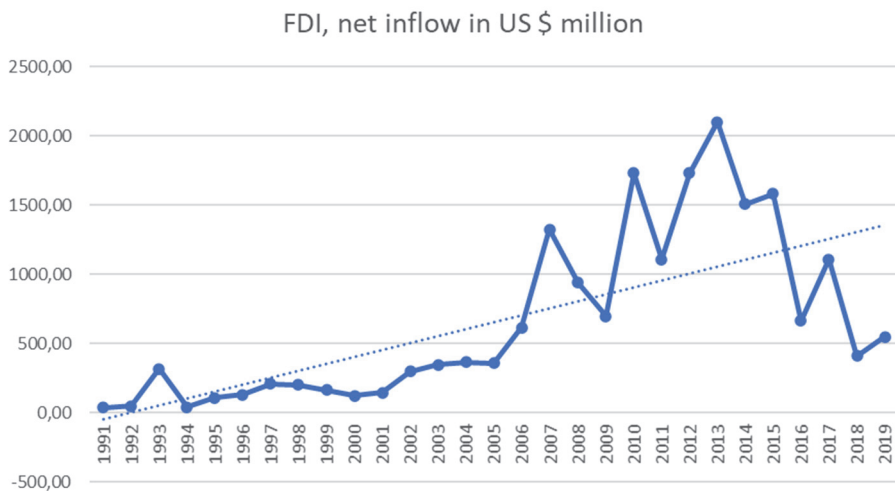


Figure 1. Foreign direct investment, net inflow into Zambia from 2010–2019 (USD million).
Source: World Bank [Electronic resource]

Source: World Bank Data. Retrieved August 18, 2021, from <https://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.CD.WD>

The second largest sector for foreign direct investment was the service sector, in particular banking, communications, and tourism.

International banks that entered Zambia include Barclays (UK), Standard Chartered (UK), Stanbic and Citibank (US). Foreign direct investment in telecommunications services was concentrated in mobile telephony with licenses granted to Telecel (which was acquired by MTN (South Africa) at the end of 2005) and Celtel, which was acquired by the Kuwaiti MTC group in 2005.

The tourism sector also attracted foreign investors. Investments were made in the development of national parks and resorts around the Victoria Falls. This led to the opening of the Sun International Resort in 2001, built on 46 hectares at a total cost of \$ 45.6 million. Foreign investors have also invested in three major hotel chains in the country, namely Intercontinental, Taj Group of hotels and Holiday Inn.

FDI in agriculture was directed to the production of fruits, flowers, fruit and vegetable products, cotton, corn, tobacco and sugar. Foreign participation in this sector ranged from large companies such as Illovo Sugar, registered in South Africa, to medium-sized foreign companies such as Enviroflor (a joint venture with the Netherlands and individual farmers from Zimbabwe).

FDI also participated in the production of cotton yarn, machine-building, and copper products for the regional market. For example, the American company Phelps Dodge Cable and Wire Company, which in 1996 acquired the former state-owned company Zambia Metal Fabricators Limited (Zamefa), was one of the largest manufacturers of copper rods, copper wire and power cables in Southern Africa. Other key foreign investors in production included African Explosives (South Africa), South African Breweries, Pamalat (France) and Lonrho Africa (United Kingdom).

As can be seen from Figure 1, the changes in the country's legislation that occurred in 2006 affected the inflow of FDI more seriously, namely, on the one hand, some strengthening of the regulation of FDI, which was provided for by the Zambia Development Act, on the other hand, the law on the creation of free economic zones, which, on the contrary, made the investment climate of Zambia more favorable.

Creation of free economic zones and their role and effectiveness in attracting FDI to Zambia

As mentioned above, in order to stimulate FDI inflows, the Government of Zambia took the path of creating free economic zones (FEZs), which provide even more benefits for investors. In Zambia, free economic zones are called multi-facility economic zones (MFEZ) and industrial parks. The first FEZ was established in 2007, and currently there are 5 FEZs in Zambia.

The first multi-facility economic zone became Chambishi (CMFEZ). It is located in the town of Chambishi in the Copperbelt province, about 308 km north of Lusaka. The total area of the zone is 5.26 km². The main purpose of the creation of CMFEZ was to stimulate industrial and economic development in Zambia through increased activity in the manufacturing sector. The free economic zone is managed by ZCCZ Ltd, which is a subsidiary of China Non-ferrous Metal Mining Corporation. Investors investing in CMFEZ receive the following benefits:

- Zero interest tax rate on dividends for 5 years from the year of the first dividend declaration.

- Zero percentage of income tax for 5 years from the first year of profit. In years 6 to 8, only 50 percent of profits are taxable, and in years 9 and 10, only 75 percent of profits are taxable.
- Zero percentage rate of import duty on raw materials, capital goods, equipment, including trucks and specialized vehicles, for five years.
- Exemption from the payment of VAT on machinery and equipment, including trucks and specialized vehicles.

In 2020, the total number of investors registered in CMFEZ was 48 companies with a total investment of \$ 1.6 billion and a total of 8,146 jobs. All the companies that operate in this zone are Chinese. Some of these companies include Sino Metals Leach Zambia Limited, Chambishi Copper Smelter Limited, Fifteen MCC Africa Construction and Trade Limited, Reba Industrial Co-operation Limited and Zambia Non-ferrous Metals Exploration and Construction. The projects that have been implemented in this zone include mining, copper smelting, processing of agricultural products, production of copper cables, manufacture of electric cables and engine parts, etc.

In 2010, ZCCZ Ltd began the development of another multi-facility economic zone, the Lusaka East Multi-Facility Economic Zone (LE-MFEZ), which is located in the northeast of Lusaka, 25 km from the city center and 4.5 km from Kenneth Kaunda International Airport. The total area of LE-MFEZ is 5.7 km². The purpose of creating this zone was to develop trade, logistics and real estate in Zambia. Companies operating in LE-MFEZ are entitled to the following benefits:

- Zero interest tax rate on dividends for 5 years from the year of the first dividend declaration.
- Zero percentage of income tax for 5 years from the first year of profit. In years 6 to 8, only 50 percent of profits are taxable, and in years 9 and 10, only 75 percent of profits are taxable.
- Zero percentage rate of import duty on raw materials, capital goods, equipment, including trucks and specialized vehicles, for five years.
- Exemption from the payment of VAT on machinery and equipment, including trucks and specialized vehicles.

In 2019, the total number of firms operating in the zone was 14 firms. This amounted to an investment of US \$ 4.4 million and a total of 529 jobs. Only Chinese companies operate in this area. Some of these companies include: CNMC Mpongwe minning company, 15th MCC Africa construction and trade limited, and Sinotra company limited. The types of projects that have been implemented in this area include industrial, residential, recreational, and commercial projects.

Lusaka South Multi-Facility Economic Zone (LS-MFEZ) was established in 2010 and covers a total area of 2,100 hectares. It is located in Lusaka, about 10 km from the city center and 21 km from Kenneth Kaunda International Airport. The economic purpose of its creation is to provide a special environment for economic diversification and industrial development in Zambia. The development of the zone is carried out by a specially created management company LS-MFEZ Ltd, the sole shareholder of which is the government of Zambia.

There is a special legal regime for the implementation of economic, industrial, investment and other activities in LS-MFEZ. These include:

- Accelerated depreciation of main equipment and machines;
- Zero import duty on major equipment and machinery.

As of 2020, the total number of firms registered in LS-MFEZ was 18, including 10 active firms and 8 firms under construction. The total volume of investments made in the LS-MFEZ project was US \$ 240 million, while 900 jobs were created. At full capacity, the zone is expected to create 100,000 jobs. Among the largest investors are the following companies: British American Tobacco, Mylan Laboratories (USA), Zambian Breweries Group (a joint venture between Zambia and Belgium), Zambian Fertilizers Limited (a joint venture between Zambia and China). Some of the major products manufactured by the companies at LS-MFEZ include beverages, water, fertilizers, medicines (ARVs and antibacterials), 88 megawatts of solar energy, tobacco, marble, gypsum products and ceramic tiles.

Roma Industrial Park was established in 2010. The park is located about 20 km northeast of Kenneth Kaunda International Airport and covers a total area of 130 hectares. The management company of Roma Industrial Park is a private company CPD Investments Ltd from the UK. The purpose of the zone is to develop the manufacturing sector as a way to diversify the Zambian economy. Investors investing in Roma Industrial Park receive a 0% import duty rate on major equipment and machinery for 5 years. In 2020, the total number of investors registered in Roma Industrial Park was 20 companies with a total investment of \$ 120 million and a total of 691 jobs. Some of the investors working in Roma Industrial Park include AFRITANK Ltd (Rwanda), Bubezi (Zambia) and Roma Storage Solutions (UK). Afritank Ltd manufactures water tanks, Bubezi manufactures roof tiles, and Roma Storage Solutions provides premises for long-term and short-term storage.

Sub-Sahara Gemstone Exchange Industrial Park was established in 2010. The park is located in Ndola district of the Copperbelt province. The total area of the industrial park is 115 hectares. The purpose of creating this industrial park was to attract enterprises engaged in lapidary processing and auxiliary functions in the extraction of precious stones. The management company of the Sub-Sahara Gemstone Exchange Industrial Park is a private company of Sub-Sahara Gemstone Exchange Ltd from Zambia. Investors who invest at least \$ 500,000 receive the following benefits:

- Zero import duty rate for major equipment and machinery, including trucks and specialized vehicles, for five years.
- Accelerated depreciation of major equipment and machinery, including trucks and specialized vehicles, over five years.

Sub-Sahara Gemstone Exchange Industrial Park is still under construction, so there are currently only four companies operating in the park, namely Sub-Sahara Gemstone Exchange Ltd, Phoenix Materials Limited (Zambia) – brick manufacturing firm, Mei Mei Limited (China) and Electro Winning Resources Zambia Limited (UK). When fully operational, the park is expected to attract US \$ 8 million in investment and create 6,000 jobs.

Conclusion

Thus, the work on attracting foreign investors to Zambia continues. However, despite the efforts made by the Government, no serious improvement in the socio-economic situation of the country has occurred. Zambia is still one of the poorest

countries in the world, and the main sector that attracts investors remains mining. To address this key problem, the Zambian government in 2014 raised the mineral extraction tax rates from 6 to 20% and temporarily abolished the 30% corporate income tax for mining companies. It was assumed that this measure would increase state revenues. However, this did not happen. As a result, in 2015, the government introduced new changes to the tax regime. The mineral extraction tax rates were reduced to 9%, and the corporate income tax of 30% was reintroduced. In December 2018, the government again increased the mineral extraction tax by another 1.5%.

The potential of the country's mining industry is not yet fully exploited. Foreign investments are mainly concentrated in the production of copper, while the potential for exploration of precious stone deposits is practically not used, although, according to experts, this type of resource can make a greater contribution to exports than copper.

In this regard, one of the country's priority tasks is to diversify the conditions for attracting foreign direct investment in various sectors of the economy. To do this, it is necessary to develop a program for the country's industrial development, which would not only determine the priority sectors of the economy, but also contain specific measures to support investors in each of them, as well as specific targets to be achieved. In addition, the country needs an infrastructure development program. The study found that the cost and availability of basic services required for production and export are some of the main barriers to investment in Zambia. Transport, energy and telecommunications services are not available in many areas of the country with significant investment potential. Where available, they are often of poor quality, unreliable and very expensive, typically several times more expensive than in countries competing with Zambia for FDI.

In particular, in the fight for foreign direct investment, it is important not to lose sight of the need not only to grant preferential treatment to foreign companies, but also to grant conditions for the development of Zambian human capital and the implementation of social projects etc. All these measures, in our opinion, will help achieve the strategic goal set by the government of Zambia – by 2030 to become a middle-income country with a diversified economy.

References

- Anglin, D.G., & Shaw, T.M. (2021). *The Foreign Policy System of Zambia*. Zambia's Foreign Policy (p. 39).
- Bank of Zambia (2018). Foreign private investment and investor perceptions in Zambia (pp. 5–8). Retrieved August 15, 2021, from <https://www.boz.zm/ForeignPrivateandInvestorPerceptionReport2018.pdf>
- Denisova, T.S. (Ed.). (2013). *Zambia: Reference and monographic publication*. Monograph (p. 334). Moscow: Institute of Africa of the Russian Academy of Sciences.
- Dunhan, K.M. (1989). Vegetation-environment relations of a Middle Zam-bezi floodplain. *Plant Ecology*, 82(1), 13–24.
- Fanshawe, D.B. (1971). *The vegetation of Zambia*. Retrieved August 15, 2021, from <https://www.biblio.com>
- Fundanga, C.M., & Mwaba, A. Privatization of Public Enterprises in Zambia: An Evaluation of the Policies, Procedures and Experiences. African development bank economic research papers № 35. Retrieved August 15, 2021, from <https://www.afdb.org/fileadmin/uploads/afdb/Documents/Publications/00157604-FR-ERP-35.PDF>

- Knoema Data Platform (2021). Zambia Net FDI inflows, 1960–2021. Retrieved August 15, 2021, from <https://knoema.com/atlas/Zambia/topics/Economy/Balance-of-Payments-Capital-and-financial-account/Net-FDI-inflows>
- Lusaka South Multi-facility Zone Limited (2021). *Annual Report 2020*. Retrieved August 15, 2021, from <https://ismfez.co.zm/wp-content/uploads/2021/06/LS-MFEZ-Annual-Report-2020-2.pdf>
- Pilososof, R., & Cohen, A. (2021). *Zambia. Labour and Economic Change in Southern Africa c. 1900–2000* (p. 236).
- Prokopenko, L.Ya. (2018). The Principle ‘One Zambia, One Nation’: Fifty Years Later. *Social Evolution & History*, 17(1), 60–75.
- Prokopenko, L.Ya. (2019). Political stability and characteristics of national building in Zambia. *Asia and Africa today*, (9), 39–45. <http://dx.doi.org/10.31857/S032150750006272-1>
- Sanches, E. (2020). Zambia. *Africa Yearbook Politics, Economy and Society South of the Sahara* (p. 554).
- Santandertrade (2021). *Foreign investment in Zambia*. Retrieved August 15, 2021, from <https://santandertrade.com/en/portal/establish-overseas/zambia/investing>
- The World Bank (2020). *Foreign direct investment, net inflows*. Retrieved August 18, 2021, from <https://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.CD.WD>
- U4 Anti-corruption resource center (2020). *Zambia overview of corruption and anti-corruption*. Retrieved August 15, 2021, from <https://www.u4.no/publications/zambia-overview-of-corruption-and-anti-corruption-2020.pdf>
- World Bank Group (2020). *Economy profile of Zambia. Doing business* (p. 67). Retrieved August 15, 2021, from <https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/country/z/zambia/ZMB.pdf>
- World Bank Group (2020). *Poverty and equity brief. Zambia* (p. 2). Retrieved August 18, 2021, from https://databank.worldbank.org/data/download/poverty/987B9C90-CB9F-4D93-AE8C-750588BF00QA/SM2021/Global_POVEQ_ZMB.pdf
- Zambia Development Agency (2006). *The Zambia Development Agency Bill*. Retrieved August 15, 2021, from <https://www.zda.org.zm/wp-content/uploads/2020/12/ZDA-Act-2006-1.pdf>
- Zambia Development Agency (2020). *Annual report 2019*. Retrieved August 15, 2021, from <http://ayokos.com/vs/zdanew/wp-content/uploads/2020/09/ZDA-2019-ANNUAL-REPORT.pdf>
- Zambia-China Economic & Trade Cooperation Zone (ZCCZ) Ltd. Investment promotion. Retrieved August 15, 2021, from http://zccz.cnmc.com.cn/outlineentem.jsp?outlinetype=2&column_no=071302

Bio notes / Сведения об авторах

Inna V. Andronova, PhD in Economics, Professor, Head of the Department of International Economic Relations, Faculty of Economics, Peoples’ Friendship University of Russia (RUDN University). ORCID: 0000-0002-7861-5414. E-mail: aiv1207@mail.ru

Андропова Инна Витальевна, доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой международных экономических отношений, экономический факультет, Российский университет дружбы народов. ORCID: 0000-0002-7861-5414. E-mail: aiv1207@mail.ru

Lubinda Haabazoka, PhD, Director of the Graduate School of Business, University of Zambia, Zambia. ORCID: 0000-0003-4055-2531

Хаабазока Любинда, доктор философии, директор Высшей школы бизнеса Университета Замбии, Замбия. ORCID: 0000-0003-4055-2531

Aaron Mwewa Kasonde, student of the program “International Economic Relations and international business” of the Faculty of Economics of the Peoples’ Friendship University of Russia (RUDN University). E-mail: 1032175656@pfur.ru

Касонде Аарон Мвева, студент программы «Международные экономические отношения и внешнеэкономическая деятельность» экономического факультета Российского университета дружбы народов. E-mail: 1032175656@pfur.ru

ЭКОНОМИКА ОТРАСЛЕВЫХ РЫНКОВ INDUSTRIAL ORGANIZATION MARKETS

DOI: 10.22363/2313-2329-2022-30-1-45-56

УДК 339

Научная статья / Research article

Национальный туристический рейтинг российских регионов: типологическое разнообразие

С.В. Кондратьева 

Федеральное государственное бюджетное учреждение науки Федеральный исследовательский центр «Карельский научный центр Российской академии наук», Российская Федерация, 185030, Республика Карелия, Петрозаводск, пр. А. Невского, д. 50
✉ svkorka@mail.ru

Аннотация. В условиях усиления интереса к развитию туристско-рекреационной сферы деятельности рейтингование российских регионов, позволяющее выявить лидеров и аутсайдеров развития внутреннего и международного въездного туризма, является одним из эффективных инструментов стратегического планирования и управления на федеральном и региональном уровнях власти. Кроме того, туристическое рейтингование способствует формированию предпочтений российских граждан о возможностях проведения досуга и отдыха, стимулируя развитие внутреннего туризма. Целью работы является выделение типологических групп российских регионов и основных тенденций развития их туристической привлекательности на основе динамики значений Национального туристического рейтинга за период 2016–2020 гг. Предложенный в статье подход на основе динамики значений Национального туристического рейтинга за период 2016–2020 гг. и их медиан позволяет выделить типологические группы субъектов РФ по туристической привлекательности, потенциалу и популярности среди внутренних и иностранных туристов, а также определить основные тенденции ее развития. Исследование базируется на открытых данных официального сайта Национального туристического рейтинга за период 2016–2020 гг., а также научных работах по исследуемой проблематике российских исследователей. Анализ позволил выделить пять типологических групп российских регионов по уровню туристической привлекательности: высокая (12,9 %), повышенная (16,5 %), средняя (18,8 %), недостаточная (32,9 %) и низкая (18,8 %). Кроме того, определены три основные тенденции развития региональной туристической привлекательности. Воздействие пандемии COVID-19 на туристическое развитие российских регионов проявилось разнонаправленно: часть субъектов РФ получила выгоды и усилила свои позиции с различной степенью роста в Национальном туристическом рейтинге (38,8 %), большая доля – пострадала, снизив значения (47 %), пятая часть субъектов РФ сохранила свои позиции в рейтинге (21,2 %). Материал представляет интерес для исследователей, фокусирующихся на проблематике конкурентоспособности

© Кондратьева С.В., 2022



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

и туристической привлекательности России в целом и в региональном разрезе, представителей органов региональной власти, специалистов, преподавателей и студентов профильных учреждений.

Ключевые слова: туристическая привлекательность, регион, Национальный туристический рейтинг, типологические группы, внутренний и международный въездной туризм

История статьи: поступила в редакцию 5 сентября 2021 г.; проверена 11 ноября 2021 г.; принята к публикации 10 декабря 2021 г.

Благодарности. Статья подготовлена в рамках выполнения государственного задания Федерального государственного бюджетного учреждения науки Федерального исследовательского центра «Карельский научный центр Российской академии наук».

Для цитирования: *Кондратьева С.В.* Национальный туристический рейтинг российских регионов: типологическое разнообразие // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. 2022. Т. 30. № 1. С. 45–56. <http://dx.doi.org/10.22363/2313-2329-2022-30-1-45-56>

National tourist rating of Russian regions: Typological diversity

Svetlana V. Kondrateva 

*Karelian Research Center, Russian Academy of Sciences,
50 A. Nevsky Avenue, Petrozavodsk, 185030, Russian Federation*
✉ svkorka@mail.ru

Abstract. In the context of increasing interest in the development of the tourist and recreational sphere of activity, the rating of Russian regions, which makes it possible to identify leaders and outsiders in the development of domestic and international inbound tourism, is one of the effective tools for strategic planning and management at the federal and regional levels of government, at the same time contributing to the formation of preferences of Russian citizens about the possibilities of leisure and recreation. The aim of the study is to identify typological groups of Russian regions and the main trends in the development of their tourist attractiveness based on the dynamics of the values of the National Tourist Rating for the period 2016–2020. The approach based on the dynamics of the values of the National Tourism Rating for the period 2016–2020 and their medians allows us to identify typological groups of the regions of the Russian Federation in terms of tourist attractiveness, oftourist potential and popularity among domestic and foreign tourists, as well as to determine the main trends in its development. The open data of the official website of the National Tourism Rating for the period 2016–2020 as well as scientific developments on the issues under study by Russian researchers are used. The analysis revealed five typological groups of Russian regions in terms of the level of tourist attractiveness: high (12.9%), increased (16.5%), medium (18.8%), insufficient (32.9%) and low (18.8%). In addition, three main trends in the development of regional tourist attractiveness have been identified. The impact of the COVID-19 pandemic on the tourist development of Russian regions is different. The part of the regions of the Russian Federation received benefits and strengthened their positions with varying degrees of growth in the National Tourism Rating (38.8%), a large share reduced their values (47%), the fifth part of the regions retained their positions in the ranking (21.2%). The material is of interest to researchers focusing on the tourist competitiveness and tourist attractiveness of Russia in general and in the regional context, to regional authorities, specialists as well as students of specialized institutions.

Keywords: tourist attraction, region, National tourist rating, typological groups, domestic and inbound tourism

Article history: received September 5, 2021; revised November 11, 2021; accepted December 10, 2021.

Acknowledgements. The paper was prepared within the framework of the budget assignment of the Karelian Scientific Center of the Russian Academy of Sciences.

For citation: Kondrateva, S.V. (2022). National tourist rating of Russian regions: Typological diversity. *RUDN Journal of Economics*, 30(1), 45–56. (In Russ.) <http://dx.doi.org/10.22363/2313-2329-2022-30-1-45-56>

Введение

В настоящее время туризм позиционируется в качестве одного из перспективных и/или приоритетных направлений социально-экономического развития большинства российских регионов. Значимость развития туристско-рекреационной сферы деятельности определяется, с одной стороны, необходимостью поддержания, укрепления и воспроизводства физических и эмоциональных сил человека, с другой – вызываемым мультипликативным эффектом в локальных и региональных экономиках. Наблюдаемое усиление конкуренции за туриста и инвестиции активизирует выработку стимулирующих мер и проведение мероприятий по привлечению туристских и финансовых потоков. Рейтингование российских регионов, позволяющее определить лидеров и аутсайдеров развития внутреннего и международного въездного туризма, представляется действенным инструментом стратегического планирования и управления для органов федерального и регионального уровней власти, одновременно способствуя формированию предпочтений российских граждан о возможностях проведения досуга и отдыха.

Туристическое рейтингование российских регионов: теоретические аспекты

Проблематика туристического рейтингования дестинаций различного уровня, музеев, достопримечательностей природного и культурного генезиса в последние годы становится одним из значимых направлений современных исследований, позволяющих сформировать комплексное представление о положении исследуемых объектов, выступая эффективным инструментом стратегического планирования и управления данной сферой деятельности для органов федерального, регионального и муниципального уровней власти. В научном сообществе накоплен значительный задел по проблематике туристической привлекательности, корпус работ российских и зарубежных ученых постоянно расширяется. Весомую долю занимают наработки, объектом исследования которых является выработка методического инструментария оценки туристско-рекреационного потенциала и его анализ в региональном разрезе. В качестве примеров можно привести следующие авторские методики: например, интегральная многофакторная оценка туристско-рекреационного потенциала на примере Казахстана (Мамраева, Ташенова, 2020) или субъектов Арктической зоны РФ на основе сбалансированной системы показателей, включающей экономические, инфраструктурные и культурно-природные составляющие (Мякшин и др., 2021). Коллективная работа по обоснованию направлений более эффективного использования туристско-рекреационного потенциала в социально-экономическом развитии исторических городов на примере Северо-Запада России (Ходачек, Шамахов, 2017), а также практики оценки туристско-рекреационного потенциала субъектов

РФ в региональном разрезе (Полякова и др., 2016; Гудковских, 2017). Отдельно можно обозначить работы, раскрывающие проблематику доступности регионального туризма, особенно транспортно-логистической и погранично-таможенной компоненты (для приграничных территорий), оказывающей существенное влияние на возможности реализации туристско-рекреационного потенциала территорий (Морошкина, Кондратьева, 2021; Stepanova, 2019), продвижение дестинаций в интернет-пространстве (Sujana, Julian, 2019).

Существенная доля исследований фокусируется на взаимосвязанной проблематике конкурентоспособности туристических дестинаций регионального, национального и локального уровней, раскрывая широкое многообразие применяемых подходов и методов. В качестве значимой работы следует указать исследование С. Бухера (Университет Павла Йозефа Шафарика, Словакия), в котором индексным методом на основе вторичных данных Всемирного экономического форума предпринята попытка оценки индекса конкурентоспособности Российской Федерации на глобальном туристическом рынке за период 2007–2015 гг. (Бухер, 2016). Другим примером может служить авторская методика комплексной оценки конкурентоспособности туристических сфер государств Балтийского региона, разработанная на основе интегрального индекса, учитывающего обширный комплекс составляющих индексов и индикаторов (Саранча, 2020), а также иные наработки (Побирченко, Шутаева, 2019; Омаров и др., 2019; Брель и др., 2020). Кроме того, необходимо обозначить работы, раскрывающие проблематику туристической привлекательности дестинаций с позиции предпочтений туристов и/или местного населения и предлагающие рекомендации по активизации использования туристско-рекреационного потенциала территорий без ущерба окружающей среде (Makkonen, 2016; Lindberg et al., 2019).

Различные туристические порталы ежегодно проводят оценку и анализ динамики туристической привлекательности. В России, например, это рейтинги туристического портала Travel.ru (самые популярные российские города у туристов на основе бронирования гостиниц) или сервиса онлайн-бронирования гостиниц Oktogo.ru и поисковой системы Quintura (самые популярные города РФ для семейного отдыха с детьми).

Разработанный Центром информационных коммуникаций «Рейтинг» совместно с журналом «Отдых в России» Национальный туристический рейтинг позволяет ранжировать российские регионы, выявляя лидеров и аутсайдеров развития внутреннего и международного въездного туризма. Как справедливо отмечает Ж.В. Мекшенева (2016), возможности рейтинга позволяют выделить основные проблемы и оценить динамику развития туристско-рекреационной сферы деятельности с целью регулирования ее функционирования и определения направлений государственной поддержки. Усиление позиций субъектов РФ в общенациональном туристическом рейтинге открывает возможности продвижения региональных туристских продуктов на федеральный уровень (Черномырдина, 2016).

Необходимо заметить, что в последние годы появились работы, анализирующие динамику отдельных российских регионов на основе данного рейтинга за определенный временной период (например, Кемеровской области, 2015–2019 гг. (Брель и др., 2020)) или группы субъектов РФ в краткосрочной

оценке (Карabanова, 2016). Отдельного внимания заслуживают рейтинги туристической привлекательности городов (Афанасьев, 2016) или групп регионов (Лукин, 2016).

Вместе с тем имеющиеся исследования динамики туристической привлекательности отдельных российских регионов достаточно фрагментарны и географически разрознены, а данные Национального туристического рейтинга за 2015–2020 гг. не позволяют сформировать комплексное представление о типологическом разнообразии туристической привлекательности российских регионов и основных трендах ее развития. Настоящее исследование направлено на заполнение имеющегося пробела в научных работах.

Методика исследования

Целью работы является выделение типологических групп российских регионов и основных тенденций развития их туристической привлекательности с позиции внутреннего и международного въездного туризма. Предложенный в статье подход на основе динамики значений Национального туристического рейтинга за период 2016–2020 гг. и их медиан (нивелирование возможных резких колебаний значений Национального туристического рейтинга в региональном разрезе в отдельные годы) позволил выделить типологические группы субъектов РФ по туристической привлекательности, потенциалу и популярности среди внутренних и иностранных туристов, а также основные тенденции ее развития.

Исследование базируется на открытых данных официального сайта Национального туристического рейтинга за период 2016–2020 гг., рассчитанного журналом «Отдых в России» и Центром информационных коммуникаций «Рейтинг», а также научных работах по исследуемой проблематике российских исследователей. В работе впервые предлагается применение медианных значений Национального туристического рейтинга за определенный период (в нашем случае 2016–2020 гг.). Новизна исследования заключается в том, что впервые рассмотрены все субъекты Российской Федерации в динамике значений Национального туристического рейтинга и их медиан за период 2016–2020 гг. Объектом исследования является туристическая привлекательность российских регионов, предметом – методика оценки туристической привлекательности на основе динамики региональных значений Национального туристического рейтинга за период 2016–2020 гг.

Предложенный подход на основе расчета медианных значений позволяет сопоставить российские регионы, выделить их типологические группы по туристической привлекательности, а также выявить главные направления ее развития с позиции внутреннего и международного въездного туризма.

Результаты исследования

Анализ медианных значений данных Национального туристического рейтинга в региональном разрезе за период 2016–2020 гг. позволил выделить пять типологических групп российских регионов по уровню их привлекательности (рис. 1):

- регионы с *высоким* уровнем туристической привлекательности (медиана 1–10);

- регионы с *повышенным* уровнем туристической привлекательности (11–25);
- регионы со *средним* уровнем туристической привлекательности (26–40);
- регионы с *недостаточным* уровнем туристической привлекательности (41–69);
- регионы с *низким* уровнем туристической привлекательности (70–85);

Согласно данным Национального туристического рейтинга, критериями оценки развития туристической сферы деятельности российских регионов являются девять основных групп показателей, позволяющих комплексно оценить туристическую привлекательность и потенциал территорий (*Национальный рейтинг*): уровень развития гостиничного бизнеса и инфраструктуры; значимость туристической отрасли в экономике региона; доходность отрасли туризма и гостеприимства региона; популярность региона у туристов, приезжающих на несколько дней; популярность региона у иностранцев; туристическую уникальность; уровень преступности; интерес к региону в интернете как к месту отдыха; продвижение туристического потенциала региона в информационном пространстве. Следует указать, что хотя методология расчета рейтинга претерпевает некоторые изменения, однако это не имеет решающего значения при сопоставлении данных разных лет.

Распределение российских регионов по медиане туристической привлекательности за период 2016–2020 г. (см. рис. 1) выявляет достаточно широкое типологическое разнообразие. Согласно расчетам, более половины субъектов РФ относятся к типологическим группам с недостаточным (32,9 %) и низким (18,8 %) уровнем туристической привлекательности и лишь треть (29,4 %) входит в группы с высоким и повышенным уровнем.

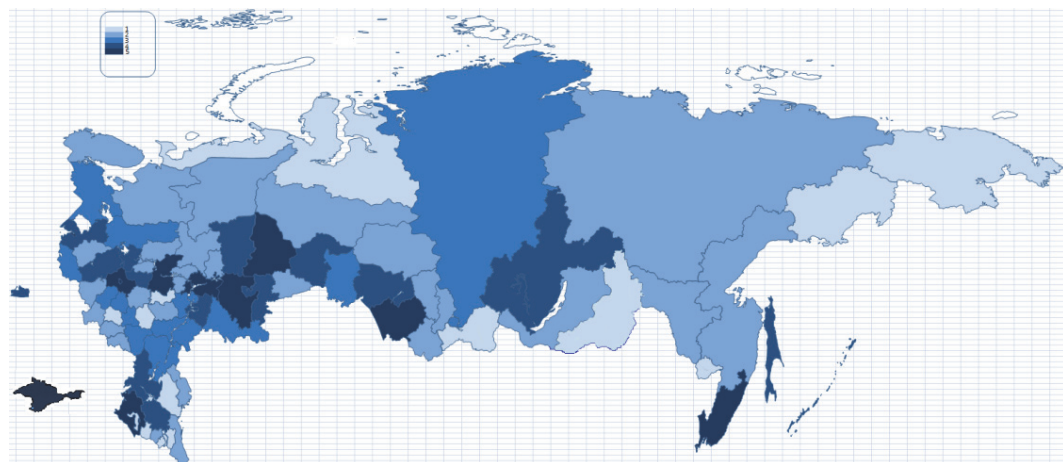


Рис. 1. Типологические группы российских регионов на основе медианы Национального туристического рейтинга за период 2016–2020 гг. Цифрами на карте обозначен уровень туристической привлекательности: 1 – высокий; 2 – повышенный; 3 – средний; 4 – недостаточный; 5 – низкий

Figure 1. Typological groups of Russian regions based on the median of the National Tourism Rating for the period 2016–2020.

The numbers on the map indicate the level of tourist attractiveness: 1 – high; 2 – increased; 3 – medium; 4 – insufficient; 5 – low

Источник: рассчитано и составлено автором по данным Национального рейтинга.
Source: calculated and compiled by the author.

На основе анализа динамики значений Национального туристического рейтинга в региональном разрезе за период 2016–2020 гг. выявлено несколько основных тенденций изменения туристической привлекательности российских регионов:

1) более трети российских регионов (36,5 %) демонстрируют усиление позиций в рейтинге по туристической привлекательности (от слабого до значительного роста);

2) практически каждый пятый субъект РФ (17,6 %) показывает потерю позиций, что может быть связано с появлением более сильных регионов-конкурентов, а также с упущением возможностей развития туристско-рекреационного комплекса;

3) достаточно обширную группу составляют регионы (45,9 %), характеризующиеся разнонаправленностью вектора развития, материализующегося в различных комбинациях роста и спада значений за исследуемый период.

Сопоставление значений Национального туристического рейтинга в 2020 г. с данными 2019 г. позволяет оценить влияние пандемии COVID-19 на туристическую привлекательность российских регионов. Однозначно охарактеризовать данное воздействие как отрицательное в исследуемом аспекте не представляется возможным в силу разнонаправленности вектора значений рейтинга субъектов РФ. Весомая часть российских регионов (47 %) ощутили негативное воздействие, усугубившее для ряда регионов наметившийся спад туристической привлекательности в предыдущий период 2016–2019 гг. (например, Магаданская, Мурманская, Калужская и Калининградская области, Республика Ингушетия и Забайкальский край). Кроме того, более половины российских регионов (54,8 %), характеризующихся устойчивым трендом роста туристической привлекательности за предыдущий период 2016–2019 гг., понизили свои позиции в 2020 г. Для меньшей части региональных туристско-рекреационных комплексов (38,8 %) 2020 г. материализовался в усилении позиций в Национальном туристическом рейтинге. Почти половина субъектов РФ (45,2 %), отличающихся устойчивым трендом роста привлекательности за период 2016–2019 гг., в 2020 г. укрепила и усилила свои позиции. При этом три субъекта РФ показали рост туристической привлекательности в 2020 г. на фоне негативного тренда в предыдущий период: Владимирская, Смоленская области и Ненецкий автономный округ.

Обсуждение результатов

Высокие позиции рейтинга столичных городов Москвы и Санкт-Петербурга обуславливаются в первую очередь столичным статусом регионов как центров культурно-познавательного, делового и событийного туризма. Города федерального значения не раз становились победителями в различных номинациях самой престижной премии мира в сфере туризма – World Travel Awards (например, Санкт-Петербург – победитель шесть лет подряд (2015–2020 гг.), Москва в номинации «Лучшее туристическое направление. Город» – в 2019, 2020 гг.) (*World Travel*). Так, в Москве функционирует проектный офис «Развитие туризма и гостеприимства Москвы», включая круглосуточную информационную поддержку туристов на русском и английском языках (*Проектный офис*). Санкт-Петербург один из немногих российских

регионов, позиционирующий себя через собственные туристические офисы за рубежом Visit Petersburg более чем в 10 странах мира (*Visit. Petersburg*).

Рост туристической привлекательности ряда российских регионов в отдельные годы может обуславливаться действием стимулирующих мер и проведением мероприятий по активизации туристско-рекреационной сферы деятельности, улучшению инфраструктурной компоненты туристского и регионального бизнеса в целом, продвижению регионального турпродукта на российском и международном рынках туристических услуг. В частности, проведение Чемпионата мира по футболу в 2018 г. в ряде российских городов, открытие Крымского моста в 2018 г. и позднее железнодорожного сообщения усилили поток туристов в данные регионы. Тульская область, например, является одним из самых активных российских регионов по продвижению своих туристических возможностей в Центральном регионе, основной целевой аудиторией региона являются жители Москвы и Московской области. С 2018 г. Республика Чечня открывает туристические информационные центры Visit Chechnya за рубежом (функционируют в Париже, Стамбуле, планируются в Германии). Другим примером является реализация крупных инвестиционных проектов туристической направленности (например, особая экономическая зона «Бирюзовая Кватунь», туркластеры Белокуриха Горная» и игровая зона «Сибирская монета» в Алтайском крае).

Под влиянием пандемии COVID-19 туризм вошел в перечень наиболее пострадавших от пандемии коронавирусной инфекции сфер деятельности (*Национальный рейтинг, 2020*), когда оборот данной сферы экономической деятельности сократился на 60 % (спад международного туризма на 80–85 %, внутреннего – на 40 %). Наблюдаемое для ряда российских регионов (шести) в 2020 г. снижение уровня туристической привлекательности из-за пандемии лишь усилило наметившийся спад, поэтому без проведения специальных мероприятий и стимулирующих мер развития туристского бизнеса в ближайшее время будет продолжаться наметившаяся тенденция снижения рейтинга указанных ранее регионов. Наоборот, 2020 г. для 16,5 % субъектов РФ, при наблюдаемом положительном тренде, стал дополнительным трамплином роста их туристической привлекательности, в ближайшие годы можно ожидать усиление их позиций в рейтинге и, возможно, переход ряда регионов в типологическую группу более высокого уровня привлекательности (например, Республики Чечня, Дагестан, Чувашия и Удмуртия; Кемеровская и Липецкая области).

Несмотря на негативное воздействие пандемии COVID-19, имеются определенные перспективы развития туристско-рекреационной сферы деятельности. В первую очередь они связаны с запуском нового национального проекта «Туризм и индустрия гостеприимства» (2021–2023 гг.) с планируемым бюджетом порядка 629 млрд руб. Кроме того, в сентябре 2020 г. была принята Стратегия развития туризма в Российской Федерации до 2035 г., изменено подчинение Ростуризма из-под Министерства экономического развития РФ напрямую вице-премьеру Д. Черненко (*Национальный рейтинг, 2020*). Значение в стимулировании внутреннего туризма в период распространения коронавирусной инфекции имеет государственная программа туристического кешбэка, направленная на возмещение части стоимости расходов за счет

субсидий федерального бюджета на отдых в России (Условия Программы; Шпилько, Степуренко, 2020).

В качестве факторов недостаточного использования туристско-рекреационного потенциала российских регионов можно обозначить уровень развития туристской и региональной инфраструктур, транспортную доступность, качество обслуживания, недостаточное продвижение дестинаций на международном и национальном рынках туристских услуг и др.

Заключение

Предложенный подход на основе расчета медианных значений Национального туристического рейтинга за период 2016–2020 гг. позволяет сформировать комплексное представление о распределении (типологических группах) российских регионов по уровню привлекательности для развития внутреннего и международного въездного туризма, исследование динамики значений рейтинга – об основных тенденциях ее развития.

Так, выделено пять типологических групп российских регионов по уровню туристической привлекательности: высокая (12,9 %), повышенная (16,5 %), средняя (18,8 %), недостаточная (32,9 %) и низкая (18,8 %). Определены три основные тенденции ее развития среди субъектов РФ: повышение туристической привлекательности (36,5 %), снижение (17,6 %) и разнонаправленность вектора развития (45,9 %).

Воздействие пандемии COVID-19 на туристическое развитие российских регионов проявилось разнонаправленно: часть субъектов РФ получили выгоды и усилили свои позиции с различной степенью роста в Национальном туристическом рейтинге (38,8 %), большая доля – пострадала, снизив значения (47 %), пятая часть субъектов РФ сохранила свои позиции в рейтинге (21,2 %).

Следует подчеркнуть, что распределение российских регионов по туристической привлекательности и понимание основных тенденций ее развития представляется одним из значимых инструментов стратегического планирования и управления для органов федерального и регионального уровней власти при принятии управленческих решений, выработке стимулирующих мер и организации специальных мероприятий для поддержки туристско-рекреационной сферы деятельности. Материал представляет интерес для исследователей, фокусирующихся на проблематике конкурентоспособности и туристической привлекательности России в целом и в региональном разрезе, представителей органов региональной власти, специалистов, преподавателей и студентов профильных учреждений.

Список литературы

- Брель О.А., Зайцева А.И., Кайзер Ф.Ю.* Кемеровская область в Национальном туристическом рейтинге: сравнительный анализ // Известия высших учебных заведений. Северо-Кавказский регион. Серия: Естественные науки. 2020. № 3 (207). С. 37–43. <http://dx.doi.org/10.18522/1026-2237-2020-3-37-43>
- Бухер С.* Конкурентоспособность России на глобальном туристическом рынке // Экономика региона. 2016. Т. 12. Вып. 1. С. 240–250. <http://dx.doi.org/10.17059/2016-1-18>

- Гудковских М.В.* Методика комплексной оценки туристско-рекреационного потенциала // Географический вестник. 2017. № 1 (40). С. 102–116.
- Карабанова И.В.* Анализ позиции субъектов юга России в Национальном туристическом рейтинге // Курортно-рекреационный комплекс в системе регионального развития: инновационные подходы. 2016. № 1. С. 35–38.
- Лукин Ю.Ф.* Арктический туризм: рейтинг регионов, возможности и угрозы // Арктика и Север. 2016. № 23. С. 96–123. <http://dx.doi.org/10.17238/issn2221-2698.2016.23.96>
- Мамраева Д.Г., Ташенова Л.В.* Методический инструментарий оценки туристско-рекреационного потенциала региона // Экономика региона. 2020. Т. 16. Вып. 1. С. 127–140. <http://dx.doi.org/10.17059/2020-1-10>
- Мекшенева Ж.В.* Системы рейтингов в туристской деятельности как стратегия продвижения дестинаций // Успехи современной науки. 2016. Т. 2. № 4. С. 100–102.
- Морошкина М.В., Кондратьева С.В.* Региональная доступность как фактор развития туристского направления // Регионология. 2021. Т. 29. № 1. С. 60–81. <http://dx.doi.org/10.15507/2413-1407.114.029.202101.060-081>
- Мякишин В.Н., Шапаров А.Е., Тиханова Д.В.* Совершенствование оценки туристского потенциала субъектов Арктической зоны РФ // Экономика региона. 2021. Т. 17. Вып. 1. С. 235–248. <http://dx.doi.org/10.17059/ekon.reg.2021-1-18>
- Национальный рейтинг.* URL: <http://russia-rating.ru/info/category/%D1%81%D0%BF%D0%B5%D1%86%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B5%D0%BA%D1%82%D1%8B> (дата обращения: 17.08.2021).
- Омаров М.М., Омарова Н.Ю., Минин Д.Л.* Исследование максимального туристского потенциала Новгородской области по видам туризма на основе бенчмаркинга ведущих российских и зарубежных туристских городов // Научные труды Вольного экономического общества России. 2019. Т. 218, № 4. С. 519–527.
- Официальный сайт Программы «Туристический кешбэк»:* условия Программы. URL: <https://xn--b1afakdgpzinidi6e.xn--p1ai/> (дата обращения: 17.08.2021).
- Побирченко В.В., Шутаева Е.А.* Конкурентоспособность России на мировом рынке туристских услуг // Сервис в России и за рубежом. 2019. Т. 13, № 3 (85). С. 64–76. <http://dx.doi.org/10.24411/1995-042X-2019-10306>
- Полякова И.Е., Иванова Р.М., Скроботова О.В.* Методика оценки туристского потенциала региона. На примере Липецкой области // Успехи современной науки. 2016. № 8. С. 41–44.
- Проектный офис «Развитие туризма и гостеприимства Москвы».* URL: <http://welcome.moscow/> (дата обращения: 17.08.2021).
- Саранча М.А.* Оценка конкурентоспособности туристских сфер государств Балтийского региона // Балтийский регион. 2020. Т. 12, № 3. С. 147–165. <http://dx.doi.org/10.5922/2079-8555-2020-3-9>
- Ходачек В.М., Шамахов В.А.* Туристско-рекреационный потенциал исторических городов Северо-Запада России // Балтийский регион. 2017. Т. 9, № 4. С. 152–169. <http://dx.doi.org/10.5922/2074-9848-2017-4-8>
- Черномырдина С.О.* Значение рейтинга туристской привлекательности регионов в индустрии туризма // Science Time. 2016. № 12 (36). С. 738–743.
- Шпилько С.П., Степуренко О.А.* Субсидии в виде кешбэка как форма поддержки спроса в сфере внутреннего туризма // Вестник РМАТ. 2020. № 4. С. 24–30.
- Lindberg K., Veisten K., Harkjerr Halse A.* Analyzing the deeper motivations for nature-based tourism facility demand: a hybrid choice model of preferences for a reindeer visitor center, *Scandinavian Journal of Hospitality and Tourism*. 2019. No. 19:2. P. 157–174. <http://dx.doi.org/10.1080/15022250.2018.1482565>
- Makkonen T.* Cross-border shopping and tourism destination marketing: the case of Southern Jutland, Denmark // *Scandinavian Journal of Hospitality and Tourism*. 2016. 16:sup1, P. 36–50. <http://dx.doi.org/10.1080/15022250.2016.1244506>
- Stepanova S.V.* Czynniki rozwoju turystyki przygranicznej na rosyjsko-fińskim pograniczu // *Przegląd Geograficzny*. 2019. Vol. 91, no. 4. P. 573–587. <http://dx.doi.org/10.7163/PrzG.2019.4.7>

- Sujana A.P., Julian M.W. Application of Web-based Travel Attractions as a Marketing Strategy // IOP Conference Series: Materials Science and Engineering. <http://dx.doi.org/10.1088/1757-899X/662/2/022001>) 2019
- Visit Petersburg – Официальный туристский портал. URL: <http://www.visit-petersburg.ru/ru/> (дата обращения: 17.08.2021).
- World Travel Awards. URL: <https://www.worldtravelawards.com/> (accessed: 17.08.2021).

References

- Brel', O.A., Zajceva, A.I., & Kajzer, F.Yu. (2020). Kemerovo Region in the National Tourism Rating: Comparative Analysis. *Bulletin of higher education institutes. North Caucasus Region Natural Sciences*, (3), 37–43. (In Russ.) <http://dx.doi.org/10.18522/1026-2237-2020-3-37-43>
- Buher, S. (2016). Competitiveness of Russia in the global travel market. *Economy of regions*, 12(1), 240–250. (In Russ.) <http://dx.doi.org/10.17059/2016-1-18>
- Chernomyrdina, S.O. (2016). The value of the rating of tourist attractiveness of regions in the tourism industry. *Science Time*, (12), 738–743. (In Russ.)
- Gudkovskih, M.V. (2017). Methodology for a comprehensive assessment of tourist and recreational potential. *Journal Geograficheskij vestnik*, 1(40), 102–116. (In Russ.)
- Hodachek, V.M., & Shamahov, V.A. (2017). Tourist and recreational potential of the historical cities of the North-West of Russia. *Baltijskij region*, 9(4), 152–169. (In Russ.) <http://dx.doi.org/10.5922/2074-9848-2017-4-8>
- Karabanova, I.V. (2016). Analysis of the position of the constituent entities of the South of Russia in the National Tourism Rating. *Resort and recreational complex in the system of regional development: Innovative approaches*, (1), 35–38. (In Russ.)
- Lindberg, K., Veisten, K., & Harkjerr, Halse A. (2019). Analyzing the deeper motivations for nature-based tourism facility demand: a hybrid choice model of preferences for a reindeer visitor center. *Scandinavian Journal of Hospitality and Tourism*, 19(2), 157–174. <http://dx.doi.org/10.1080/15022250.2018.1482565>
- Lukin, Yu.F. (2016). Arctic tourism: rating of regions, opportunities and threats. *Arctic and North*, (23), 96–123. (In Russ.) <http://dx.doi.org/10.17238/issn2221-2698.2016.23.96>
- Makkonen, T. (2016). Cross-border shopping and tourism destination marketing: the case of Southern Jutland, Denmark. *Scandinavian Journal of Hospitality and Tourism*, 36–50. <http://dx.doi.org/10.1080/15022250.2016.1244506>
- Mamraeva, D.G., & Tashenova, L.V. (2020). Methodological tools for assessing the tourist and recreational potential of the region. *Economy of regions*, 16(1), 127–140. (In Russ.) <http://dx.doi.org/10.17059/2020-1-10>
- Meksheneva, Zh.V. (2016). Rating systems in tourism activities as a strategy for promoting destinations. *Modern Science Journal*, 2(4), 100–102. (In Russ.)
- Moroshkina, M.V., & Kondrat'eva, S.V. (2021). Regional accessibility as a factor in the development of a tourist destination. *Regionology*, 29(1), 60–81. (In Russ.) <http://dx.doi.org/10.15507/2413-1407.114.029.202101.060-081>
- Myakshin, V.N., Shaparov, A.E., & Tihanova, D.V. (2021). Improving the assessment of the tourist potential of the subjects of the Arctic zone of the Russian Federation. *Economy of regions*, 17(1), 235–248. (In Russ.) <http://dx.doi.org/10.17059/ekon.reg.2021-1-18>
- National rating. Official site. Retrieved August 12, 2021, from <http://russia-rating.ru/info/category/%D1%81%D0%BF%D0%B5%D1%86%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B5%D0%BA%D1%82%D1%8B>
- Omarov, M.M., Omarova, N.Yu., & Minin, D.L. (2019). Study of the maximum tourist potential of the Novgorod region by type of tourism based on benchmarking of leading Russian and foreign tourist cities. *Scientific Works of the Free Economic Society of Russia*, 218(4), 519–527. (In Russ.)
- Pobirchenko, V.V., & Shutaeva, E.A. (2019). Competitiveness of Russia in the world market of tourist services. *Services in Russia and abroad*, 13(3), 64–76. (In Russ.) <http://dx.doi.org/10.24411/1995-042X-2019-10306>

- Polyakova, I.E., Ivanova, R.M., & Skrobotova, O.V. (2016). Methodology for assessing the tourism potential of the region. On the example of the Lipetsk region. *Modern Science Journal*, (8), 41–44. (In Russ.)
- Program Terms. Official website of the State Tourist Cashback Program.* Retrieved August 17, 2021, from <https://xn--b1afakdgpzinidi6e.xn--plai/>
- Saranča, M.A. (2020). Assessment of the competitiveness of the tourism sectors of the Baltic region states. *Baltijskij region*, 12(3), 147–165. (In Russ.) <http://dx.doi.org/10.5922/2079-8555-2020-3-9>
- Shpil'ko, S.P., & Stepurenko, O.A. (2020). Cashback subsidies as a form of demand support in the field of domestic tourism. *Vestnik RIAT*, (4), 24–30. (In Russ.)
- Stepanova, S.V. (2019). Factors underpinning the development of tourism in Russian-Finnish borderland areas. *Przegląd Geograficzny*, 91(4), 573–587. <http://dx.doi.org/10.7163/PrzG.2019.4.7>
- Sujana, A.P., & Julian, M.W. (2019). Application of Web-based Travel Attractions as a Marketing Strategy. *IOP Conference Series: Materials Science and Engineering*. <http://dx.doi.org/10.1088/1757-899X/662/2/022001>

Сведения об авторе / Bio note

Кондратьева Светлана Викторовна, кандидат экономических наук, научный сотрудник отдела региональной экономической политики Института экономики Карельского научного центра Российской Академии наук. ORCID: 0000-0001-8832-9182. E-mail: svkorka@mail.ru

Svetlana V. Kondrateva, Candidate of Economic Sciences, Research Fellow of The Institute of Economics of The Karelian Research Center of the Russian Academy of Sciences, Russia. ORCID: 0000-0001-8832-9182. E-mail: svkorka@mail.ru

DOI: 10.22363/2313-2329-2022-30-1-57-69

UDC 339

Research article / Научная статья

Business models of big pharma in Russia: A pharmaceutical value chain perspective

Natalia A. Volgina 

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

✉ nat_volgina@yahoo.com

Abstract. Large pharmaceutical companies (commonly referred to as Big Pharma) determine transformation trends in the global and national pharmaceutical market, make the largest investments in R&D to create new original medicines, act as leaders in the processes of creating cross-border pharmaceutical value chains. In recent years, more and more Big Pharma companies penetrated the Russian pharmaceutical market. The purpose of this work is to identify the business models of Big Pharma companies in Russia from the point of view of their participation in a particular link of the pharmaceutical value chain, as well as to assess future trends. Based on the analysis of the collected information, we identify the following business models for Big Pharma companies: “export model” of supplying market; “model of transferring R&D links”; “production localization model” at owned enterprises; “model of contract manufacturing”; “model of participation in the links of wholesale distribution and retail”. Foreign companies in Russian pharmaceutical market can use several models, and the more models are used, the deeper the company is integrated into the pharmaceutical chain. Such companies as Sanofi, Abbott, AstraZeneca, and Takeda are engaged in their own localized production and contract manufacturing, and they also exporting produced medicine abroad. So, they are the ones that are mostly involved in the pharmaceutical value chain in the Russian market. The transformation of business models of foreign pharmaceutical companies will be influenced by two interrelated factors: foreign strategy and geographic priorities of Big Pharma and the role of Russia in this strategy, which in turn is determined by the specifics of the Russian pharmaceutical market (compared to other countries).

Keywords: medicines, pharmaceutical value chain, Big Pharma companies, business models, localization of production, contractual relations, public procurement

Article history: received October 25, 2021; revised November 15, 2021; accepted December 7, 2021

For citation: Volgina, N.A. (2022). Business models of big pharma in Russia: A pharmaceutical value chain perspective. *RUDN Journal of Economics*, 30(1), 57–69. <http://dx.doi.org/10.22363/2313-2329-2022-30-1-57-69>

Acknowledgements. The research article is prepared with the financial support of the Russian Foundation for Basic Research (RFBR) “Comparative analysis of the benefits and risks of integrating national companies into global value chains: the case of the pharmaceutical industry in Russia, Belarus and Kazakhstan” (№ 20-014-00011\20).

© Volgina N.A., 2022



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

Бизнес-модели присутствия компаний Big Pharma в России: взгляд с точки зрения фармацевтической цепочки создания стоимости

Н.А. Волгина 

Российский университет дружбы народов,
Российская Федерация, 117198, Москва, ул. Миклухо-Маклая, д. 6
✉ nat_volgina@yahoo.com

Аннотация. Крупные фармацевтические компании (которые принято называть Big Pharma) занимают ключевые позиции на мировом рынке. Они формируют тренды развития и трансформации мирового и национальных фармацевтических рынков, осуществляют крупнейшие инвестиции в НИОКР для создания новых оригинальных лекарственных средств, выступают в качестве лидеров в процессах создания трансграничных фармацевтических цепочек стоимости. В последние годы на российский фармацевтический рынок проникает все больше и больше крупных фармацевтических компаний. Цель данной работы состоит в том, чтобы выявить бизнес-модели присутствия компаний Big Pharma в России с точки зрения их участия в том или звене фармацевтической цепочки создания стоимости, а также оценить возможные тренды трансформации их участия в будущем. На основе анализа собранной информации мы выделяем следующие бизнес-модели для крупных фармацевтических компаний: экспортная модель снабжения рынка; модель переноса звеньев НИОКР; модель производственной локализации на собственных предприятиях; модель контрактного производства; модель присутствия в звеньях оптовой дистрибуции и ритейла. Иностранные компании в своей деятельности на российском рынке могут использовать несколько моделей, и чем большее количество моделей используется, тем глубже компания вовлечена в российский рынок и интегрирована в фармацевтическую цепочку. Компании Sanofi, Abbott, AstraZeneca, Takeda вовлечены в собственное локализованное и контрактное производства, они также поставляют произведенную в России продукцию на экспорт. Именно они в наибольшей степени участвуют в фармацевтической цепочке создания стоимости на российском рынке. На трансформацию бизнес-моделей зарубежных фармацевтических компаний будут влиять два взаимосвязанных фактора: внешняя стратегия и географические приоритеты компаний Big Pharma и роль России в этой стратегии, которая, в свою очередь, определяется спецификой российского фармацевтического рынка.

Ключевые слова: фармацевтическая цепочки создания стоимости, компании Big Pharma, бизнес-модели, локализация производства, контрактные отношения, лекарственные средства

История статьи: поступила в редакцию 25 октября 2021 г.; проверена 15 ноября 2021 г.; принята к публикации 7 декабря 2021 г.

Для цитирования: Volgina N.A. Business models of big pharma in Russia: A pharmaceutical value chain perspective // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. 2022. Т. 30. № 1. С. 57–69. <http://dx.doi.org/10.22363/2313-2329-2022-30-1-57-69>

Благодарности. Статья подготовлена при финансовой поддержке РФФИ в рамках научно-исследовательского проекта «Сравнительный анализ выгод и рисков встраивания национальных компаний в глобальные цепочки стоимости: на примере фармацевтической отрасли России, Беларуси и Казахстана» (№ 20-014-00011/20).

Introduction

Large pharmaceutical companies (commonly referred to as Big Pharma) occupy key positions in the global market. They determine development and transformation trends in the global and national pharmaceutical market, make the largest investments in R&D to create new original medicines, act as leaders in the processes of creating cross-border pharmaceutical value chains.

The UNCTAD (UNCTAD, 2021) rating “Top 100 non-financial multinational enterprises” in 2020 includes 11 largest pharmaceutical companies, in particular: Roche Group (Switzerland), Novartis (Switzerland), Bayer (Germany), GlaxoSmithKline (UK), Sanofi (France), Johnson & Johnson (USA), Teva (Israel), Takeda (Japan), AstraZeneca (UK), Pfizer (USA), AbbVie (USA). According to our estimates, considering that the size of the pharmaceutical market is around 1.3–1.4 trillion dollars, these companies account for about 30% of sales in the global pharmaceutical market.

Most of these companies (apart from AbbVie, Pfizer, and Johnson & Johnson – all from the United States, where the domestic market is very sizeable) have a high share of foreign sales (more than 50% of the value of all company sales), as well as a high level of transnationality index¹ exceeding (sometimes significantly) 50%. This proves that Big Pharma companies in their activities are motivated more by the international than by the domestic market.

In recent years, more and more Western pharmaceutical companies penetrated the Russian pharmaceutical market, and many of them belong to the Big Pharma group. Some companies carry out only export operations in the Russian market, some – started production activities, and some – set up only company offices.

The purpose of this work is to identify the business models of Big Pharma companies in Russia from the point of view of their participation in a particular link of the pharmaceutical value chain, as well as to assess future trends.

The logic of the research is determined by the proposed goal. First, we select pharmaceutical companies whose activities will be analysed in the paper. Then we try to assess scope and scale of the participation of each of the selected companies in certain links of the pharmaceutical value chains. Based on the results obtained, we identify the most frequently used business models of Big Pharma companies in Russian market. In conclusion suggest directions for further developments in Russian pharmaceutical market.

UNCTAD calculates this index as an arithmetic average of three indicators of the company: the share of foreign assets in total assets; the share of foreign sales in total sales; the share of foreign employment in total employment.

Selection of companies for research

We use Russian ratings to select companies for our research. The most representative and significant company ratings in Russian market are Forbes ratings and RosBusinessConsulting (RBC) ratings.

¹ UNCTAD calculates this index as an arithmetic average of three indicators of the company: the share of foreign assets in total assets; the share of foreign sales in total sales; the share of foreign employment in total employment.

Russian Forbes publishes three ratings: the rating of the 20 best pharmaceutical companies in Russia, which was first published in 2021 (Forbes, 2021a); the annual rating of the 200 largest private companies in Russia (Forbes, 2021b); the annual rating of the 50 largest foreign companies in Russia (Forbes, 2021c). As for RBC, in November 2021 the seventh rating of the largest companies in Russia was published (RBC, 2021). Let's consider these ratings in more detail.

Unfortunately, such Forbes ratings as “20 best pharmaceutical companies in Russia” and “200 largest private companies in Russia” can be of minor usefulness for the study, since they include only domestic manufacturers, but do not include Russian enterprises of global conglomerates, that is, foreign enterprises.

The Forbes rating “50 largest foreign companies in Russia” includes companies more than by 50% belong to foreign owners. The 2021 ranking (data for 2020) includes four pharmaceutical companies, in particular: Bayer, Johnson & Johnson, Novartis and Sanofi.

To develop the scope of the study, let us turn to the RBC rating “The largest companies of Russia”. The seventh RBC annual rating of business leaders includes 644 companies from 33 sectors of the economy (pharmaceuticals as well). According to RBC rating, there are 35 companies related to the pharmaceutical sectors of the economy, including 23 pharmaceutical manufacturers (13 of them are foreign companies and 10 – Russian ones), as well as 12 Russian companies involved in distribution and retail trade (see Table 1).

As follows from Table 1 leading positions in terms of net revenue are held by Russian companies – Protek, R-Pharm and Pharmstandart (pharmaceutical manufacturers), as well as the two largest pharmaceutical distributors – Katren and FK Pulse. There are also foreign companies in Russian pharmaceutical market; they are the objects of our analysis.

Foreign pharmaceutical companies in various links of the pharmaceutical value chain in Russia

As the goal of our research, we declared the identification of business models of foreign pharmaceutical companies in Russia in terms of their participation in certain links of the pharmaceutical chain. The chain plays a significant role in the development of world pharma industry, since the interaction of the links in the chain largely determines the architecture of the pharmaceutical industry, both at the national and international levels.

Like any other sectoral value chain, a pharmaceutical chain consists of several links (stages). In practice, pharmaceutical chains are very complex; they may include such stages as drug discovery and development; pre-clinical and clinical trials, new drug application; manufacturing, processing, and packaging/labelling; logistics and wholesale distribution, transportation, import-export operations, warehousing; marketing and retailing. The final configuration of a specific pharmaceutical chain is individualized and depends on the manufactured drug, the country of production and final consumption (Volgina, 2021).

Most pharmaceutical value chains can be described using a four-link model: R&D (drug research and clinical trials); manufacturing of approved drugs, including their packaging; distribution of medicines; retail sales. Regarding Russian market, we use this simple four-link model of the pharmaceutical chain, because

complete and comparable information is not available for all the companies we are researching here.

Let us consider in which links of a simple pharmaceutical chain foreign pharmaceutical companies are engaging in Russia.

Table 1

Pharmaceutical companies in Russian market

No.	Ranking	Company (ownership)	Industry	Operating income (2020), billion rubles
1.	52	Protek (private)	Pharmaceuticals	301.03
2.	57	Katren (private)	Distribution	269.17
3.	66	FK Pulse (private)	Distribution	226.77
4.	124	R-Farm (private)	Pharmaceuticals	120.52
5.	152	Pharmstandart (private)	Pharmaceuticals	96.17
6.	191.1*	Bayer (foreign)	Pharmaceuticals	75.95
7.	207	Pharmkomplekt (private)	Distribution	67.42
8.	211	BSS (private)	Pharmaceuticals	66.50
9.	217.1	Johnson & Johnson (foreign)	Pharmaceuticals	64.35
10.	239.2	Sanofi (foreign)	Pharmaceuticals	57.69
11.	240	Pharmperspectiva (private)	Distribution	57.50
12.	241	Erkapharm (private)	Retail trade	57.34
13.	264	Neopharm (private)	Retail trade	51.53
14.	268.1	Abbott (foreign)	Pharmaceuticals	50.73
15.	270	Pharmimpex (private)	Pharmaceuticals	50.38
16.	321	Otisipharm (private)	Pharmaceuticals	40.65
17.	330.1	Nizhpharm (Stada) (foreign)	Pharmaceuticals	39.34
18.	332	Pharmacy 36,6(private)	Retail trade	39.27
19.	370	Profitmed (private)	Distribution	34.66
20.	383	Biokad (private)	Pharmaceuticals	33.38
21.	393	Biotek (private)	Pharmaceuticals	32.36
22.	396	Lancet (private)	Distribution	32.14
23.	397.1	Novartis (foreign)	Pharmaceuticals	31.86
24.	408	Delrus (private)	Distribution	30.59
25.	411.1	KRKA (foreign)	Pharmaceuticals	30.14
26.	414	Фармэко (private)	Pharmaceuticals	29.78
27.	417.1	Teva (foreign)	Pharmaceuticals	29.55
28.	431.1	AstraZeneca Pharmaceuticals (foreign)	Pharmaceuticals	28.24
29.	431.2	Sandoz (foreign)	Pharmaceuticals	28.21
30.	433.1	Pfizer Innovations (foreign)	Pharmaceuticals	27.84
31.	441	Avesta pharmaceutika (private)	Distribution	27.38
32.	463.1	Astellas Pharma (foreign)	Pharmaceuticals	25.72
33.	469.2	Boehringer Ingelheim (foreign)	Pharmaceuticals	25.40
34.	476	GK Medsi (private)	Medical services	25.04
35.	486	GDP (private)	Pharmaceuticals	24.37

Source: RBC. Rating "The largest companies in Russia" // RosBusinessConsulting. 2021. No. 11–12. P. 34–48.

* Foreign companies do not have a rank in the RBC rating. We have added ranks to these companies: for example, a rank 191.1 for Bayer means that Bayer is directly following a 191-ranked Russian company.

*Foreign companies in the R&D link
of the pharmaceutical value chain in Russia*

Companies such as Bayer, Sanofi, Pfizer, AstraZeneca, and Roche are involved in the R&D link of the simple pharmaceutical value chain.

Bayer supports R&D start-ups, mainly through cooperation with the Skolkovo Foundation, in the development of new drugs. The support is very small

in terms of its financial scale (25 thousand euros). We can mention here the Patent Power project to support the competition for the Skolkovo biomedical cluster, the Nuclear Medicine project in the field of radionuclide medicine. Sanofi as well supports pharmaceutical start-ups in cooperation with Skolkovo. There is no data on the commercial implementation of these start-ups (December 2021).

Pfizer is involved in clinical trials; the company received permission from Roszdravnadzor to conduct clinical trials of the effectiveness of the protease inhibitor + ritonavir for the prevention of COVID-19. Paxlovid trials in Russia will last until March 2023 and will be conducted in several public and private medical institutions in Moscow region, St. Petersburg, Smolensk, Barnaul and other cities; 90 people will take part.

AstraZeneca is also conducting clinical trials in Russia: in July 2021 the company started to test a combination of AstraZeneca and Sputnik Light vaccines. The trials, as reported, are being carried out on 150 adult patients. Joint studies are taking place based on three Russian medical organizations in St. Petersburg the Smorodintsev Research Institute, First St. Petersburg Medical University and private company Kurator, as well as in the Moscow clinics Oris and Medsi.

Roche conducts international clinical trials in Russia (more than 27 as of December 2021) in the framework of long-term cooperation with leading Russian medical research centers. Physicians from these institutions are studying the effectiveness and safety of the company's medicines.

So, foreign companies are moving R&D units to Russia on an extremely limited scale; these units can be described as separate elements of the R&D link. These R&D transfers are fragmentary and often have one-off character, there are no stable and long-term ties in the chain yet. Moreover, there are no signs of involvement of Russian R&D link in the world pharmaceutical value of a particular medicine of a certain foreign company. The commercialization of the R&D link is also limited.

*Foreign companies in the manufacturing link
of the pharmaceutical value chain in Russia*

Russian pharmaceutical industry has always been extremely interested in organizing foreign production in Russia. This was clearly stated in the “Strategy for the Development of the Pharmaceutical Industry of the Russian Federation for the Period up to 2020” (Pharma-2020), which included the transition to an innovative development model for the pharmaceutical industry localization of foreign manufacturers, stimulation of high-tech production as well as import substitution. During 2013–2018 Russian manufacturers have opened about 30 new production sites. Foreign companies have built 7 new pharmaceutical plants. In addition, 78 foreign companies have localized their manufacturing in the form of contract relations with Russian enterprises².

² Russian newspaper. Special issue, No. 224 (7678), 7 October. 2018. Retrieved November 28, 2021, from <https://rg.ru/2018/10/07/farma-2020-dala-impuls-k-razvitiu-otechestvennoj-farmindustrii.html>

According to our estimates (as of December 2021), all 13 foreign companies selected for analysis have production in Russia, but the “quality” and scale of this presence are different (Table 2).

Table 2

Localisation of Pharmaceutical Production in Russia

No.	Company	Pharmaceutical production in Russia (including packaging) Manufacturing companies in Russia	Exports of manufactured medicines from Russia
1.	Bayer	Minor contract manufacturing* (including packaging) at Russian enterprises Medsintez and Polisan	
2.	Johnson & Johnson	Minor contract manufacturing at Russian enterprise Akrikhin	
3.	Sanofi	Minor contract manufacturing (mainly packaging) at Russian enterprises Pharmstandart-Ufavita and ORTAT Localized production (including packaging) at Sanofi-Aventis Vostok own plant (about 12 medicines are produced, the main one is insulin)	Insulin is exporting to Europe
4.	Abbott	Localized production at own enterprise Veropharm (3 plants – in Voronezh, Belgorod and Vilginsk) Minor contract manufacturing (including packaging) at Russian enterprises Pharmstandart-Leksredstva, Pharmstandart-Tomskkhimfarm, R-Pharm, Research Institute of Chemical Diversity	
5.	Nizhpharm (Stada)	Localized production (more than 40 medicines) at Nizhpharm enterprise (which is part of the STADA company) Minor contract manufacturing at Russian enterprises Makiz-Pharma, Hemofarm, etc.	Exports to Europe is planning
6.	Novartis	Localized production at own company Novartis Neva (7 medicines, including packaging)	
7.	KRKA	Localized production (more than 20 medicines) at own enterprise KRKA-RUS (Istra)	Export to 8 CIS countries and 8 EU countries
8.	Teva	Localized production at Teva own plant in Yaroslavl region (8 medicines) Teva is currently selling the plant to Russian company R-Pharm, which will continue to produce Teva products	
9.	AstraZeneca Pharmaceuticals	Localization of production at own enterprise in the Kaluga region (greenfield investment) Minor contract production of the AstraZeneca vaccine at the R-Pharm plant in Pushchino	The produced vaccine is fully exported
10.	Sandoz (Novartis division)	Minor production at the Novartis Neva plant	
11.	Pfizer Innovations	Minor contract manufacturing at Russian enterprises Polisan and Petrovax (in the future – at Pharmstandart-Ufavita enterprise)	
12.	Astellas Pharma	Minor contract manufacturing at Russian enterprise ARTAT (5 medicines)	
13.	Boehringer Ingelheim	Minor contract manufacturing (packaging) at Russian enterprise Pharmstandart-Ufavita	
14.	Takeda	Localization of production at Takeda Pharmaceuticals own plant in Yaroslavl Minor contract manufacturing at Russian enterprises Pharmstandart-Leksredstva and Pharmstandart-Ufavita	Export to Belarus and Uzbekistan
15.	Servier Rus	Localization of production at own plant Servier Rus in the village Krasnopakharskoe (Moscow)	
16.	F.Hoffmann-La Roche (Roche Moscow)	Contract manufacturing (17 medicines) at Russian enterprises ORTAT, Pharmstandart-Ufavita, Dobrolek, Makiz-Pharma, Raduga Production, Pharmstandart-Leksredstva	
17.	Merck	Minor contract manufacturing at Russian enterprises Nanolek, Pharmstandart-Ufavita, Pharmacor Production	

* Minor contract manufacturing – less than 10 drugs.

Sources: official websites of companies; Directory of medicines <https://www.vidal.ru/>

Not all Big Pharma companies were included into the RBC rating, though some of them have localized pharmaceutical production in Russia. According to the DSM Group report for 2020 (DSM Group, February 2021), such companies as Takeda, Servier, F. Hoffmann-La Roche and Merck are in Russian pharmaceutical market. Thus, we have added information about them into the Table 2 (No. 14–17).

Based on the information that is summarized in Table 2, we concluded that foreign pharmaceutical production is carried out both in the form of localized production in owned factories, and in the form of contract production.

Localized production at owned enterprises is carried out by 10 companies Sanofi and Sandoz (Sanofi-Aventis Vostok plant), Stada (Nizhpharm plant), Abbott (Veropharm plant), Novartis (Novartis Neva plant), KRKA (KRKA-RUS plant), Teva (plant in the Yaroslavl region), AstraZeneca (AstraZeneca Pharmaceuticals plant), Takeda (Takeda Pharmaceuticals in Yaroslavl region), Servier (Servier RUS plant in Moscow).

Minor contract manufacturing (less than 10 medicines) is made by almost all companies, except for Novartis, KRKA, Teva, Sandoz, Servier (companies that produce medicines on a large scale at their own localized factories). Manufacturing contracts are concluded with Russian pharmaceutical producers, with companies such as Akrikhin, Research Institute of Chemical Diversity, Makiz-Pharma, Medsintez, ORTAT, Petrovax, Polisan, R-Pharm, Pharmstandart-Leksredstva, Pharmstandart-Tomskkhimfarm, Pharmstandart-Ufavita, Hemofarm, etc.

Only 4 companies – Sanofi, KRKA, AstraZeneca, and Takeda, carry out exports of locally produced medicines. We suppose that these companies can be involved in global or regional pharmaceutical value chains. At the same time, the volume of exports of medicines from Russia is very limited: in 2020, according to various estimates, it amounted to about \$ 0.6–0.8 billion dollars. The share of Russian exports in the world pharmaceutical market is rather small and accounted to about 0.09% (NRA, July 2020, p. 5).

The main export market for Russian medicines is the post-Soviet territory (75% of total exports), primarily Kazakhstan (16%), Ukraine (15%) and the Republic of Belarus (13%) (Deloitte, 2019, p. 10).

So, we conclude that in the manufacturing link of the pharmaceutical value chain, foreign companies use two forms of localized production: at their own enterprises, as well as contract production at enterprises owned by Russian owners. Unfortunately, due to the lack of comparable data, it is not yet possible to assess the comparative scale of pharmaceutical production in Russia carried out by certain foreign companies.

Foreign companies in the distribution and retail links of the pharmaceutical value chain in Russia

Marketing of manufactured pharmaceutical products includes various tools: interaction with medical personnel, stimulation of pharmacy chains by paying them a bonus directly by the importer / manufacturer, stimulating pharmacy chains by concluding agreements with them on the provision of services, paying bonuses to distributors or concluding agreements with them on the provision of promotion services, interacting with patients / consumers directly, online sales through intermediaries, online selling through their own online store (Deloitte, 2019, p. 18).

As a rule, foreign pharmaceutical companies are weakly involved in the distribution and retail chain, where Russian distributors play the leading roles. The largest of them are Katren and FK Pulse, as well as pharmacy chains, for example, 36.6 and retail companies, in particular, Erkafarm and Neopharm (Table 2). This situation of “local dominance” is typical for many countries where there is foreign pharmaceutical production. Local companies are closer to the final consumer, know the target audience better, have flexible communication with government agencies, etc.

At the same time, some elements of foreign companies’ participation in the distribution and retail links in the pharmaceutical value chain can be found in some companies. Here are some examples.

So, Russian division of the pharmaceutical company Sanofi – Sanofi Russia JSC – in 2020 established a new wholesale company Opella Healthcare to carry Sanofi OTC business in Russia. In addition, Sanofi Russia directly supplies government customers with alglucosidase alfa (Mayozyme) for the treatment of Pompe disease.

The KRKA company has in Russia a subsidiary company KRKA PHARMA that relates to marketing and sales of medicines produced in Slovenia and Russia.

Stada, through its subsidiary company Nizhpharm, concluded agreements with pharmacy chains to encourage sales volumes. Under such agreements, retailers receive money rewards from pharmaceutical companies for achieving certain level of sales. However, in October 2020, Stada CIS cancelled such agreements with pharmacy chains.

We suppose that the participation of foreign companies in this link of the pharmaceutical chain can be expanded soon. This is due to several circumstances. Thus, the concentration of the distribution market is gradually decreasing; the largest distributors focused on developing sales through pharmacy chains, whose share in the pharmaceutical market is gradually decreasing in favour of the public sector (NRA, July 2020, p. 8). In addition, digitalization of the market will allow foreign companies to develop their own online sales and gain a foothold in the retail chain.

Exports of foreign pharmaceutical companies to Russia

As follows from Table 1 Bayer and Johnson & Johnson are leading foreign pharmaceutical companies in terms of revenue in Russian market. At the same time, as we found out (Table 2), the volumes of their pharmaceutical production in Russia are very insignificant and mainly limited to contract manufacturing.

The explanation of the “phenomena” of Bayer and Johnson & Johnson is very simple: these companies supply Russian pharmaceutical market mostly by exports. And these companies are not exceptions – large-, medium- and small-size foreign pharmaceutical companies are involved in export activities; moreover, for most companies, it is the main one.

Statistical data confirm the conclusion about the large-scale export activities of pharmaceutical companies in the Russian market.

The volume of the Russian pharmaceutical market in Russia in 2020 amounted to 2,040 billion rubles or 28.0 billion US dollars, which is accounted to 2.1% of the global pharmaceutical market (DSM Group, February 2021, p. 19).

At the same time, Russian market continues to be strongly dependent on imports. Russia is a net importer of medicines: in recent years, imports have exceeded exports by at least 13 times.

In 2020, Russian pharmaceutical imports amounted to 11.9 billion US dollars, including imports of medicines – 7.8 billion (or 65.5%), imports of substances – 1.8 billion (14.8%), and imports of parapharmaceutical goods, which include patient care and hygiene products, dietary supplements, and cosmetics – 2.3 billion (19.7%). This means that foreign pharmaceutical products (imported or locally produced) account for about 40% of Russian market.

Even though, in general, the number of Russian and foreign manufacturers on the market is almost the same (about 540 and 560 companies, respectively), foreign brands of medicines are more represented in pharmacies compared with Russian ones (DSM, 2020, p. 20).

If we consider the volume Russian market in ruble terms, then the share of foreign medicines in the market at the end of 2020 accounted to 56.3% in rubles and 31.4% in packages (NRA, July 2020, p. 4).

The pandemic and border closures have highlighted another weakness of Russian pharmaceutical industry – extremely high dependence of domestic (localized) production on imported substances. So, only 15% of the necessary substances are produced in Russia, the rest is imported from abroad, mainly from China (20% of supplies), France (17%) and India (10.5%) according to NRA estimates (NRA, October 2021, p. 8). We suppose that if localization of foreign pharmaceutical production in Russia grows the dependence of pharmaceutical production in Russia on imports of substances will strengthen.

Business models of foreign pharmaceutical companies in Russia

Business models for companies entering foreign markets have been in detail discussed in Russian and foreign literature (see, for example, Buckley, 2008; Bukhvalov, Alekseeva, 2015; Tretyak, Klimanov, 2016; Volodin, Podkovyrov, 2018). Several works are devoted to the analysis of business models that pharmaceutical companies are building in foreign markets (see, for example, Capo et al., 2014; Kravchenko, Yusupova, 2019; Yasinskaya, 2020). Despite the solid development of this subject, the question of business models of pharmaceutical companies from the perspective of global value chains approach is not well covered in the literature. We have tried to fill this gap using the case of the Russian pharmaceutical market.

Based on the analysis of the collected information, we identify the following business models for Big Pharma companies connected with the links of the pharmaceutical value chain in the Russian market:

- “Export model” of supplying market.
- “Model of transferring R&D links”.
- “Production localization model” at owned enterprises.
- “Model of contract manufacturing”.
- “Model of participation in the links of wholesale distribution and retail”.

The “export model” of supplying market is the most common (and the least risky) model used by both large and small companies. In terms of the medicines

supply, this model is only indirectly related to the pharmaceutical value chain (for example, in the part where the company makes a choice for itself: either exporting or producing locally). In terms of substances supply, this model is closely related to the manufacturing link of the pharmaceutical chain since it works like an input for localized production in Russia.

The “model of transferring R&D links” has not yet become widespread in Russia, first, due to the peculiarities of Russian pharmaceutical market with the weak development of pharmaceutical innovations and a relatively small market volume. Only a few foreign companies run clinical trials and start-ups in Russia. At the same time, it should be noted that this model, which is often called R&D outsourcing, has become popular not only in developed markets (EU, USA, Japan), but in some emerging markets. So, in recent years, there has been a large-scale transfer of R&D links to China, both in form of Big Pharma branches, and in the form contractual relations, so called R&D outsourcing.

The “production localization model” (direct localization of pharmaceutical production of foreign companies at their owned plants in Russia) is closely connected to the “model of contract manufacturing”. In both models’ foreign companies are in close interaction with Russian manufacturers since they know the market well, have connections with the distribution and retail links of the pharmaceutical chain, as well as with government organizations and institutions.

The weak point of both “production” models in Russian version is the insignificant exports volumes of medicines produced in the localized and contract manufacturing enterprises. These exports go, first, to the markets of the EAEU and CIS countries and the CIS.

The “model of participation in the links of wholesale distribution and retail” is very poorly developed; local companies control this segment of the pharmaceutical chain, and this is a common practice in many national pharmaceutical markets.

Summing up, we must stress that foreign companies in Russian pharmaceutical market can use several models, and the more models are used, the deeper the company is integrated into the pharmaceutical chain. Such companies as Sanofi, Abbott, AstraZeneca, and Takeda are engaged in their own localized production and contract manufacturing, and they also exporting produced medicine abroad. So, they are the ones that are most involved in the pharmaceutical value chain in the Russian market.

Conclusion

The transformation of business models of foreign pharmaceutical companies in the Russian market will be influenced by two interrelated factors: foreign strategy and geographic priorities of Big Pharma and the role of Russia in this strategy, which in turn is determined by the specifics of the Russian pharmaceutical market (compared to other countries).

We suppose that some features of Russian pharmaceutical market reduce its attractiveness for large-scale foreign expansion of Big Pharma companies, primarily in the manufacturing link of the pharmaceutical chain:

- relatively low capacity of Russian market (including low per capita expenses for the purchase of medicines by households);

- high dependence on the imports of substances for the production of medicines on the territory of Russia;
- imperfections and contradictions in the legislative regulation of the pharmaceutical industry;
- problems with the protection of intellectual property rights (the case with the anticancer drug Nexavar from Bayer);
- currency and geopolitical risks.

The main drivers of market growth in the medium- and long-term perspective will be an increase in government purchases of pharmaceutical and medical products, as a part of implementation of the Pharma-2030 strategy (which is not adopted yet). Participation of foreign companies in public procurement programs is possible for them if there is an appropriate level of localization of production in Russia. However, in practice, foreign companies are faced with conflicting methods for assessing the level of localization, which prevents them from fully participating in government and concluding SPIC contracts.

References

- Buckley, P.J. (2008). Global factory: a new concept. *Rossiyskiy zhurnal menedzhmenta*, 6(1), 135–154. (In Russ.)
- Bukhvalov, A.V., & Alekseeva, O.A. (2015). Strategies of international Companies in emerging markets: impact of globalization and experience of localization of production. *Rossiyskiy zhurnal menedzhmenta*, 13(2), 149–170. (In Russ.)
- Capo, Fr., Brunetta, F., & Boccadelli, P. (2014). Innovative business models in the pharmaceutical industry: A case on exploiting value networks to stay competitive. *International Journal of Engineering Business Management*. Special Issue: Innovations in Pharmaceutical Industry. <http://dx.doi.org/10.5772/59155>
- Deloitte (2019). *Government regulation: barriers or incentives for market development? Russian pharmaceutical market trends in 2019*. Moscow: Deloitte CIS Research Centre. Retrieved November 28, 2021, from <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/life-sciences-health-care/russian-pharmaceutical-market-trends-2018-en.pdf>
- DSM Group (February 2021). *Russian Pharmaceutical Market 2020. Annual Report*. (In Russ.) Retrieved November 28, 2021, from <https://dsm.ru/marketing/free-information/analytic-reports/>
- Forbes (2021a). *Rating “20 best pharmaceutical companies in Russia”*. (In Russ.) Retrieved November 28, 2021, from <https://www.forbes.ru/biznes-photogallery/408079-20-luchshih-farmkompaniy-rossii-pervyy-reyting-forbes>
- Forbes (2021b). *Rating “200 largest private companies in Russia”*. (In Russ.) Retrieved November 28, 2021, from <https://www.forbes.ru/biznes/440795-200-krupneysih-castnyh-kompanij-rossii-2021>
- Forbes (2021c). *Rating “50 largest foreign companies in Russia”*. (In Russ.) Retrieved November 28, 2021, from <https://www.forbes.ru/biznes/441733-50-krupneysih-inostrannyh-kompanij-v-rossii-2021-rejting-forbes>
- Kravchenko, N.A., & Yusupova, A.T. (2019). Russian pharmaceutical companies: Business models of market leaders. *Voprosy ekonomiki*, 8, 127–138. (In Russ.) <http://dx.doi.org/10.32609/0042-8736-2019-8-127-138>
- NRA – National Rating Agency (July 2020). *Russian pharmaceutical market – will the state help us? Analytical review*. Retrieved November 28, 2021, from www.rational.ru/ru/node/63747/
- NRA – National Rating Agency (October 2021). *Imports of pharmaceuticals: growth again. Analytical review*. Retrieved November 28, 2021, from www.rational.ru/ru/node/64543/

- Pharma-2020. *Strategy for the development of the pharmaceutical industry of the Russian Federation for the period up to 2020*. (In Russ.) Retrieved November 28, 2021, from <https://base.garant.ru/4189282/>
- RBC (2021). Rating “The largest companies in Russia”. *RosBusinessConsulting*, (11–12), 34–48. (In Russ.)
- Tretyak, O.A., & Klimanov, D.E. (2016). A new approach to business model analysis. *Rossiiskiy zhurnal menedzhmenta*, 14(1), 115–130. (In Russ.)
- UNCTAD (2021). *World Investment Report 2021. Investing in sustainable recovery*. New York and Geneva: United Nations, 2020. Retrieved October 28, 2021, from <https://unctad.org/webflyer/world-investment-report-2021>
- Volgina, N.A. (2021). Pharmaceutical value chain: opportunities for outsourcing. *RUDN Journal of Economics*, 29(1), 150–163. (In Russ.)
- Volodin, Yu.V., & Podkovyrov, P.A. (2018). International market expansion: the case of German and Russian companies. *Strategic Decisions & Risk Management*, 4(109), 12–25.
- Yasinskaya, L.E. (2020). A comparative characteristic of business models of leading pharmaceutical manufacturers: aspects of investment activities. *Remedium*, (4–6), 71–78. (In Russ.)

Віо note / Сведения об авторе

Natalia A. Volgina, Professor of Economics, Department of International Economic relations, Peoples’ Friendship University of Russia (RUDN University). ORCID: 0000-0002-4160-5992. E-mail: volgina_na@pfur.ru

Волгина Наталья Анатольевна, доктор экономических наук, профессор кафедры международных экономических отношений, Российский университет дружбы народов. ORCID: 0000-0002-4160-5992. E-mail: volgina_na@pfur.ru

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ И ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ECONOMIC INTEGRATION AND GLOBALIZATION

DOI: 10.22363/2313-2329-2022-30-1-70-78

UDC 339

Research article / Научная статья


Trade strategy of European Union and the impact of EU-South Korea FTA

Woosik Yu¹, Han-Sol Lee²¹Seoul National University,

1 Gwanak-ro, Gwanak-gu, Seoul, 08826, Republic of Korea

²Peoples' Friendship University of Russia (RUDN University),

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

 woosik@snu.ac.kr

Abstract. When the global financial erupted, European Union (EU) had suffered from unprecedented economic downturn. Unemployment soared and consumption declined, causing negative effects on Europe's per capita income growth. EU then started to realize the need for the utilization of Free Trade Agreements (FTAs), to alleviate the low growth trend of European economy. As the first initiative of EU Global Strategy, which was intended to significantly expand EU's export markets to offshore countries through FTAs, South Korea was selected as one of the first targets. After eight rounds of FTA negotiations started from 2006, FTA between EU and South Korea came into effect in 2011. Using UN Comtrade's export and import data from 2000 to 2017, this paper discusses about changes in trade patterns of EU and South Korea before and after the EU-South Korea FTA, and empirically analyzes the impact of EU-South Korea FTA. The results of our regression models show that the FTA indeed has positive effects on growth of both trade volume and trade share in the world, between South Korea and the EU, with significance. The fact that there were increases not only in commodity trade, but also in service goods trade and foreign direct investment suggests that the virtuous cycle of EU-South Korea FTA can expand to related areas. Furthermore, as South Korea is East Asia's FTA-centered country which signed FTAs with both US and China, the two largest economies in the world, the indirect benefits from the EU-South Korea FTA will become greater for the EU. This advantage is expected to help creating a virtuous cycle that induces economic growth of EU through increases in trade, productivity, and job creation.

Keywords: free trade agreement, trade policy, European Union, South Korea, EU-South Korea FTA

Article history: received September 15, 2021; revised November 1, 2021; accepted December 14, 2021.

For citation: Yu, Woosik, & Lee, Han-Sol. (2022). Trade strategy of European Union and the impact of EU-South Korea FTA. *RUDN Journal of Economics*, 30(1), 70–78. <http://dx.doi.org/10.22363/2313-2329-2022-30-1-70-78>

© Yu Woosik, Lee Han-Sol, 2022

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

Торговая стратегия Европейского союза и влияние Соглашения о свободной торговле между ЕС и Южной Кореей

Вусик Ю¹✉, Хан-Сол Ли²

¹Сеульский национальный университет,

Республика Корея, 08826, Сеул, Гванак-гу, Гванак-ро 1

²Российский университет дружбы народов,

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

✉ woosik@snu.ac.kr

Аннотация. После глобального финансового кризиса Европейский союз (ЕС) пострадал от беспрецедентного экономического спада. Безработица резко возросла, а потребление сократилось, что негативно сказалось на росте доходов на душу населения в Европе. Впоследствии ЕС начал осознавать необходимость использования Соглашений о свободной торговле (ССТ), чтобы смягчить тенденцию низкого роста европейской экономики. В качестве первой инициативы Глобальной стратегии ЕС, которая была направлена на значительное расширение экспортных рынков ЕС в оффшорные страны посредством ССТ, Южная Корея была выбрана в качестве одной из первых целей. После восьми раундов переговоров о ССТ, начатых в 2006 г., ССТ между ЕС и Южной Кореей вступило в силу в 2011 г. Используя данные об экспорте и импорте UN Comtrade за период с 2000 по 2017 г., в этом документе рассматриваются изменения в структуре торговли ЕС и Южной Кореи до и после подписания соглашения о свободной торговле, а также эмпирически анализируется влияние данного соглашения на торговые связи между ЕС и Южной Кореей. Результаты наших регрессионных моделей показывают, что соглашение о свободной торговле действительно оказывает значительное положительное влияние на рост как объема торговли, так и доли торговли в мире между Южной Кореей и ЕС. Тот факт, что произошел рост не только в торговле сырьевыми товарами, но и товарами сферы услуг и прямых иностранных инвестициях, говорит о том, что благотворный цикл ССТ «ЕС – Южная Корея» может распространиться на смежные области. Кроме того, поскольку Южная Корея является страной, ориентированной на ССТ в регионе Восточной Азии, и имеет соглашения о свободной торговле с двумя крупнейшими экономиками мира как США и Китай, такое партнерство принесет ощутимые косвенные выгоды для ЕС. Ожидается позитивное воздействие этого преимущества в смысле увеличения торговли, производительности и числа рабочих мест, что благоприятно отразится на экономическом росте ЕС.

Ключевые слова: Соглашение о свободной торговле, торговая политика, Европейский союз, Корея

История статьи: поступила в редакцию 15 сентября 2021 г.; проверена 1 ноября 2021 г.; принята к публикации 14 декабря 2021 г.

Для цитирования: Yu Woosik, Lee Han-Sol. Trade strategy of European Union and the Impact of EU-South Korea FTA // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. 2022. Т. 30. № 1. С. 70–78. <http://dx.doi.org/10.22363/2313-2329-2022-30-1-70-78>

Introduction

“The EU has traditionally pursued favorable trade arrangements with neighboring or former colonial countries, but it has maintained a passive stance on FTAs with distant countries on the grounds that they could undermine the

multilateral trading system represented by the WTO. The EU's executive committee, however, began to make a sharp turnaround from its previous stance in October 2006, announcing a global European strategy that calls for pushing for a dramatic free trade deal with offshore countries. The EU's new trade strategy, 'EU Global Strategy', is characterized by the aggressive pursuit of FTAs with distant countries, considering them as part of a comprehensive trade policy that advocates free trade" (Kang et al., 2011, p. 76–77).

When the global financial crisis erupted in 2008, European Union had suffered from unprecedented economic downturn. Unemployment soared and consumption declined, causing negative effects on Europe's per capita income growth. EU then started to realize the need for the utilization of Free Trade Agreements (FTAs) in order to alleviate the low growth trend of EU's economy. As the first initiative of EU Global Strategy, which was intended to significantly expand EU's export markets to offshore countries through FTAs, South Korea was selected as one of the first targets. After eight rounds of FTA negotiations started from 2006, FTA between EU and South Korea finally came into effect in 2011.

Our study is contributable in that several studies have presented the macroeconomic effects of the EU-South Korea FTA and the expected effects of each industry such as Kang et al. (2011), but not many have conducted empirical studies with the time-series trade data that include recent years. In this paper, trade data up to the year 2017 will be used to test the effects of EU-South Korea FTA on changes in trade patterns of both partners.

The remainders of this paper are as follows. Second section will cover previous studies dedicated to the impact of FTA on import and export. The third and fourth section will investigate the impact of EU-South Korea FTA on both economic entities. The fifth section will discuss conclusions and policy implications.

Literature review

There have been multiple studies to tackle the impact of FTA on trade and other economic activities, but the results vary depending on economic regions. Okabe (2015), in his study on impacts of ASEAN+1 FTAs for the period 2002–2012, found significant trade creation effects of ASEAN-China FTA and ASEAN-Korea FTA in various types of goods. While, the author asserted that the impact of ASEAN-Japan FTA is rather not impressive as bilateral FTA with 7 ASEAN countries are much actively used. Duong (2016), in his study on the impacts of the European Union – Vietnam Free Trade Agreement (EVFTA), employed the gravity model based on the panel data including Vietnam and 27 EU countries for the period 1997–2003, and found a positive association of FTA with bilateral trade between EU and Vietnam.

In the same line of research, Xiang et al. (2017) also identified significant trade creation effects from the China–Australian Free Trade Agreement (ChAFTA) in coal exports. Similarly, in a study of Thangavelu et. al (2021) on the impact of Association of Southeast Asian Nations (ASEAN)-Australia New Zealand Free Trade Agreement (AANZFTA) on Australian imports from ASEAN countries for the period 2012–2016, the positive effects of preferential tariff margins and co-sharing rules of origin are revealed.

On the other hand, other studies demonstrated strong adverse impacts of FTA on domestic business (for instance, the reduction of demand and falling price in domestic products due to tariff liberalization) (Francis, 2011). Busse et al. argued that in the case of Jordan, the impacts of FTA were insignificant, in general, excluding that with the USA. Oh and Lee (2011), in their study on the Korea-US FTA on ICT industries, also demonstrated that trade surplus is expected to decrease after the Korea-US FTA and that there are no positive effects of FTA in the short-run.

The study of Quimba et al. (2020) on the impact of FTA on Philippine industries showed mixed views. The study proved a positive relationship between FTA and labor productivity growth, while negative impact on unemployment is found. In addition, Jang (2011) argued that trade treaty reduces inward FDI¹. As FDI plays a crucial role to economic development, trade treaty may negatively affect national economy. Moreover, Augier et al. (2005) raised an issue to apply strict rules of origin, identified as a factor to reduce trade volumes in their study, under complex global value chains (GVCs).

Landscape of trade patterns

Graphical visualization of data helps understand the time-series pattern. Trade data from UN Comtrade are illustrated in graphs so that the readers can easily read the patterns of import and export between Korea and EU, especially before and after the EU-South Korea FTA comes into force.

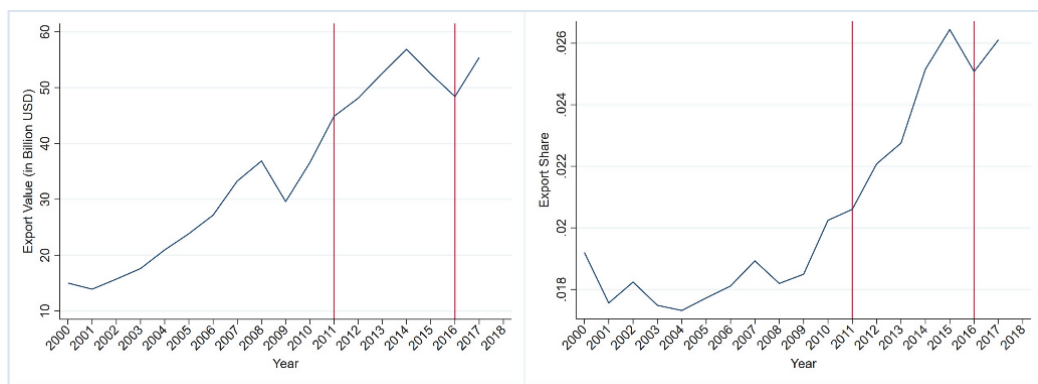


Figure 1. Export from EU to Korea and its share in the world, 2000–2018

Source: UN Comtrade. Retrieved June 20, 2019, from <http://www.comtrade.un.org>

Figure 1 illustrates export from EU to Korea (left) and its export share in the world (right, EU's export to Korea divided by EU's total export to the world). The left graph of Figure 1 can also be interpreted as import to Korea from the EU. We can see that after the provisional EU-South Korea FTA in 2011, the 'growth rate' of EU's to Korea export share has become steeper. Also, after the official EU-South Korea FTA enters into force in 2016, the downtrend of both export and import share changes to an increasing trend, and in terms of growth rates, they turn to positive from negative.

¹ FDI: Foreign Direct Investment.

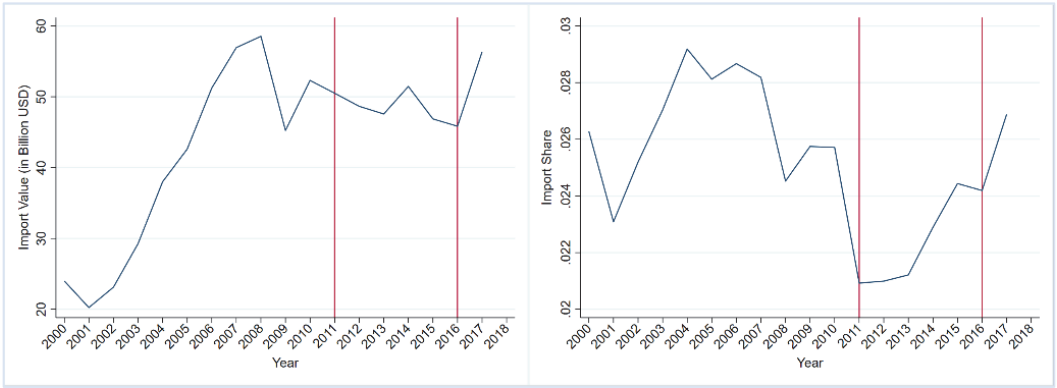


Figure 2. Import to EU from Korea and its share in the world, 2000–2018

Source: UN Comtrade. Retrieved June 20, 2019, from <http://www.comtrade.un.org>

Figure 2 depicts imports to EU from Korea (left) and its import share in the world (right, EU’s export to Korea divided by EU’s total export to the world). The left graph of Figure 2 can also be interpreted as export to EU from Korea. We can see that both after the provisional EU-South Korea FTA in 2011 and after the official EU-South Korea FTA conclusion in 2016, EU’s from Korea import share significantly increases. Although the level of import value from Korea keeps decreasing even after the year 2011, it increases after the year 2016. One thing to note is that from the year 2008 to 2011, the world trade stagnated; therefore, to detect the exact impact of EU-South Korea FTA, it is worth analyzing both the ‘level’ and ‘share’ variables as above.



Figure 3. Korea’s to EU export and from EU import shares, 2000–2018

Source: UN Comtrade. Retrieved June 20, 2019, from <http://www.comtrade.un.org>

Figure 3 shows time-series graphs of Korea's to EU export and from EU import shares to the world. Both graphs turn to increasing trend after the turning-point and critical year of 2011. After 2011, steep drop of Korea's to EU export share starts to slow down and eventually starts to grow. Also, Korea's from EU import grows steeply right after the year 2011.

Then, the question is, which products have contributed to the growth of trade between the two economic entities?

Table 1

Top 5 fastest grown products from 2011 to 2016

Exports from EU to Korea	Exports from Korea to EU
1. Leather Products	1. Organic Chemicals
2. Meat	2. Pharmaceuticals
3. Perfumes and Oils	3. Aircraft and Parts
4. Wine and Spirits	4. Furniture
5. Clothing and Shoes	5. Specialty textiles

Source: UN Comtrade. Retrieved June 20, 2019, from <http://www.comtrade.un.org>

Table 1 shows the top 5 fastest grown products in trade volume from 2011 to 2016. It appears that Korea primarily imports luxury goods such as clothing, shoes, and bags that are made of leather. Perfumes and wine, which are also regarded as luxury goods, are in the top 5 list. This is because Korea's high tax rate on luxury goods was lowered after the EU-South Korea FTA. On the other hand, EU has imported high-tech products such as organic chemicals, pharmaceuticals, and machinery parts.

Apart from the trade of goods, service trade and foreign direct investment (FDI) has also increased after the EU-South Korea FTA. According to EU's report 'Assessing Results of the EU-South Korea FTA' (2016), EU's trade in services has steeply increased since 2011. By the year 2016, exports of services from EU to Korea have increased by 50%, and that from Korea to EU have increased by 35% since 2011². Moreover, by 2015, EU's FDI in Korea has reached 50 billion Euros and Korea's FDI in EU has reached 20 billion Euros. Hyundai and Kia's motor vehicle assembling factories in Czech Republic and Slovakia are major examples of FDI after the EU-South Korea FTA.

EU's report (2016) also states that there is a strong evidence of a positive impact of the FTA on Korean exports to the EU relative to other competitor economies in Asia and emerging economies such as Japan, Taiwan, BRICS and Malaysia.

Methodology and empirical analysis

We present simple regression models that test the effects of EU-South Korea FTA on the trade relationship between the two. The growth regression models are represented by three reduced-form equations such that:

$$\text{Model 1: } GT_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 FTA_{i,t} + v_t + \varepsilon_{i,t} \quad (1)$$

$$\text{Model 2: } GT_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 FTA_{i,t} + v_t + v_i + \varepsilon_{i,t} \quad (2)$$

$$\text{Model 3: } GTS_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 FTA_{i,t} + v_t + \varepsilon_{i,t} \quad (3)$$

$$\text{Model 4: } GTS_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 FTA_{i,t} + v_t + v_i + \varepsilon_{i,t} \quad (4)$$

² Source: EUROSTAT.

Where $GT_{i,t}$ is annual growth rates of trade values between South Korea and EU, and $GTS_{i,t}$ is annual growth rates of shares of trade values with partner economic entity to the world, both from year t to year $t + 1$, where i denotes the type of trade flow: export or import. Here, we used trade data (export and import) between South Korea and EU from 2000 to 2017, downloaded from UN Comtrade. $FTA_{i,t}$ is a dummy variable where it is one during the period after the enactment of Korea-EU FTA, and zero otherwise. Also, v_t and v_i are included to control for the year, trade flow type, and fixed effects respectively. Lastly, the error term of the regression is represented by $\varepsilon_{i,t}$, and t ranges from 2000 to 2016.

Table 2

Regression results				
	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4
Regressors	Growth of Export & Import	Growth of Export & Import	Growth of Export & Import Shares	Growth of Export & Import Shares
FTA effect	0.301*** (0.001)	0.301*** (0.001)	0.180*** (0.005)	0.180*** (0.006)
Constant term	-0.115** (0.037)	-0.127** (0.026)	-0.103** (0.018)	-0.111** (0.016)
Flow type fixed effects	No	Yes	No	Yes
Year fixed effects	Yes	Yes	Yes	Yes
Observations	34	34	34	34
R-squared	0.856	0.865	0.666	0.678
Adjusted R-squared	0.720	0.721	0.353	0.336

Note: * $p < 0.1$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$

Table 2 shows the regression results of growth of trade and trade shares with year and trade flow type specific fixed effects.

The above empirical result strongly shows that both the growth rate of export and import level and those of shares of partner countries relative to the world in the years under the EU-South Korea FTA were higher, with statistical significance. This implies EU-South Korea FTA had been successful in promoting the economic relationship between the two.

Conclusion

The EU-South Korea FTA, which provisionally came into force in July 2011, and officially ratified in December 2015, appeared to have had a statistically significant effect on growth of both trade level and trade share in the world between the two economic entities: Korea and the EU. Also, trade in service sector and foreign direct investment between the two partners have grown significantly.

EU's new trade policy since the global financial crisis have been successful in concluding FTAs with major economies such as Korea, and the

EU-South Korea FTA has increased the trade between the two, which consequently has contributed to improve EU's economic growth. Particularly, the data shows that EU-South Korea FTA turned out to successfully promote the trade between the two.

In addition, the fact that there were increases not only in commodity trade, but also in service goods trade and foreign direct investment suggests that the virtuous cycle of EU-South Korea FTA can expand to related areas.

Also, as South Korea is East Asia's FTA-centered country which signed FTAs with both US and China, the two largest economies in the world, the indirect benefits from the EU-South Korea FTA will become greater for the EU. This advantage is expected to help creating a virtuous cycle that induces economic growth of EU through increases in trade, productivity, and job creation.

References

- Augier, P., Gasiorek, M., & Lai Tong, C. (2005). The impact of rules of Origin on Trade Flows. *Economic Policy*, 20(43), 568–624. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0327.2005.00146.x>
- Business Europe (2007). *Position paper on the EU-South Korea Free Trade Agreement*.
- Busse, M., Gröning, S., & Groening, S. (2012). Assessing the impact of trade liberalization: The case of Jordan. *Journal of Economic Integration*, 466–486.
- Duong, N.B. (2016). Vietnam-EU Free Trade agreement: impact and policy implications for Vietnam. *SECO/WTI Academic Cooperation Project Working Paper Series*, 7.
- European Union (2015). *Trade for all*. Retrieved June 20, 2019, from http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/august/tradoc_154919.pdf
- European Union (2016). *Assessing Results of the EU-South Korea Free Trade Agreement*. Retrieved June 20, 2019, from https://ceas.europa.eu/sites/ceas/files/eu-rok_fta_results_handbook_en.pdf
- European Union (2012). Consolidated version of the treaty on European Union. *Official Journal of the European Union*.
- Eurostat*. Retrieved June 20, 2019, from <http://ec.europa.eu/eurostat>
- Francis, S. (2011). The ASEAN-India Free Trade Agreement: A sectoral impact analysis of increased trade integration in goods. *Economic and Political Weekly*, 46(2), 46–55.
- Jang, Y.J. (2011). The impact of bilateral free trade agreements on bilateral foreign direct investment among developed countries. *The World Economy*, 34(9), 1628–1651.
- Kang, Y.-D., Lee, C.-W., Lee, H., & Oh, H. (2011). Korea's trade policy and strategy toward the EU after Korea-EU FTA, *Policy Analysis*. Korea Institute for International Economic Policy (KIEP), 11–10. (In Korean)
- Korean Ministry of Foreign Affairs, *Korea-EU Free Trade Agreement*. Retrieved June 20, 2019, from <http://fta.go.kr/eu>. (In Korean)
- Oh, W.K., & Lee, S.Y.T. (2011). The Impact of FTA on ICT industries: The case of the Korea-US FTA. *Asia-Pacific Journal of EU Studies*, 9(2), 51–64.
- Okabe, M. (2015). Impact of free trade agreements on trade in East Asia. *ERIA Discussion Paper Series*, (1), 48.
- Quimba, F.M.A., Barral, M.A.A., Rosellon, M.A.D., & Calizo Jr, S.C. (2020). *Impact of FTA on Philippine Industries: Analysis of Network Effects*, 44.
- Thangavelu, S.M., Narjoko, D., & Urata, S. (2021). Impact of FTA on trade in ASEAN and Australia using customs level data. *Journal of Economic Integration*, 36(3), 437–461.
- Xiang, H., Kuang, Y., & Li, C. (2017). Impact of the China–Australia FTA on global coal production and trade. *Journal of Policy Modeling*, 39(1), 65–78.

Bio notes / Сведения об авторах

Woosik Yu, Research Associate, Center for International Development Studies, Institute of International Affairs, Graduate School of International Studies, Seoul National University. ORCID: 0000-0001-8261-6842. E-mail: woosik@snu.ac.kr

Ю Вусик, старший научный сотрудник, Центр исследований международного развития, Высшая школа международных исследований, Сеульский национальный университет. ORCID: 0000-0001-8261-6842. E-mail: woosik@snu.ac.kr

Han-Sol Lee, Senior Lecturer, Marketing Department, Peoples' Friendship University of Russia (RUDN University). ORCID: 0000-0002-7846-2374. E-mail: 1042185141@pfur.ru

Ли Хан-Сол, старший преподаватель, кафедры маркетинга, Российский университет дружбы народов. ORCID: 0000-0002-7846-2374. E-mail: 1042185141@pfur.ru



DOI: 10.22363/2313-2329-2022-30-1-79-92

УДК 339.1

Научная статья / Research article

Проблемы и перспективы функционирования рынка государственных закупок в рамках ЕАЭС

К.Н. Еликбаев

Евразийская экономическая комиссия,

Российская Федерация, 119121, Москва, Смоленский бульвар, д. 3/5 стр. 1

✉ elikbaev@eecommission.org

Аннотация. В настоящее время особую актуальность приобретают вопросы оценки эффективности работы по обеспечению доступа к рынкам государственных (муниципальных) закупок стран Евразийского экономического союза (ЕАЭС) и имеющихся препятствий на данном рынке. В связи с этим в статье проанализированы текущее состояние и перспективы формирования данного рынка, выявлены и раскрыты основные препятствия для его функционирования, такие как непредоставление национального режима, введение повторных изъятий из национального режима, непризнание электронных цифровых подписей и др., а также выработаны рекомендации по совершенствованию его работы.

Ключевые слова: ЕАЭС, Евразийский экономический союз, закупки, государственные закупки, барьеры

История статьи: поступила в редакцию 15 октября 2021 г.; проверена 16 ноября 2021 г.; принята к публикации 6 декабря 2021 г.

Для цитирования: Еликбаев К.Н. Проблемы и перспективы функционирования рынка государственных закупок в рамках ЕАЭС // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. 2022. Т. 30. № 1. С. 79–92. <http://dx.doi.org/10.22363/2313-2329-2022-30-1-79-92>

Problems and prospects of the functioning of the public procurement market within the EAEU

Kuanysh N. Yelikbaev

Eurasian Economic Commission,

3/5 Smolensky Blvd., bldg. 1, Moscow, 119121, Russian Federation

✉ elikbaev@eecommission.org

Abstract. Currently, the issues of assessing the effectiveness of work to ensure access to the markets of state (municipal) procurement of the countries of the Eurasian Economic Union (EAEU) and the existing obstacles in this market are acquiring particular relevance. In this connection, the article analyzes the current state and prospects for the formation of this market, identifies and discloses the main obstacles to its functioning, such as non-provision of the national regime, the introduction of repeated exemptions from the national regime, non-

© Еликбаев К.Н., 2022



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

recognition of electronic digital signatures and others, as well as recommendations for improving his work.

Keywords: EAEU, Eurasian Economic Union, procurement, government procurement, barriers

Article history: received October 15, 2021; revised November 16, 2021; accepted December 6, 2021

For citation: Yelikbaev, K.N. (2022). Problems and prospects of the functioning of the public procurement market within the EAEU. *RUDN Journal of Economics*, 30(1), 79–92. (In Russ.) <http://dx.doi.org/10.22363/2313-2329-2022-30-1-79-92>

Введение

По отдельным оценкам, на закупки для государственных и муниципальных нужд расходуется до 20 % мирового ВВП, что определяет масштаб и роль этого рынка (Парфирьева, Нуруллина, 2018; Кондратьева, 2020).

В рамках Евразийского экономического союза (ЕАЭС) поставлена цель создать общий рынок со свободным движением товаров, услуг, капиталов и рабочей силы, поскольку развитие интеграционных процессов между странами является одной из основных характеристик современного мирового хозяйства (Андропова и др., 2020). При этом в рамках ЕАЭС ставится также задача обеспечить доступ на рынки государственных (муниципальных) закупок стран ЕАЭС, важность которой обусловлена возможностями по доступу на рынок закупок Российской Федерации, как самый большой среди стран «пятерки». В частности, как видно из табл. 1, объем рынка государственных закупок государств – членов Союза по итогам 2019 г. составил 152 млрд долл. США (что выше уровня 2018 г. на 24 %¹), из которых 126 млрд долл. США (83 %) приходится на долю России.

Таблица 1
Table 1

Объемы государственных закупок стран ЕАЭС в 2019 г.
Public procurement volumes of the EAEU countries, 2019

Страны ЕАЭС (EAEU countries)	Государственные закупки стран ЕАЭС (Public procurement of the EAEU countries)	
	млрд долл. США (bn. doll.)	Доля, % (Share, %)
ЕАЭС в целом (EAEU)	152,03	100
Россия (Russia)	126,6	83
Казахстан (Kazakhstan)	22,32	15
Белоруссия (Belorussia)	2,13	1,4
Армения (Armenia)	0,69	<1
Кыргызстан (Kyrgyzstan)	0,29	<1

Источник: составлено на основе: Объем рынка госзакупок стран ЕАЭС составляет \$152 млрд. 02.03.2021. Капитал. Центр деловой информации. URL: <https://kapital.kz/economic/93858/ob-yem-rynka-goszakupok-stran-yeaes-sostavlyayet-152-mlrd.html> (дата обращения: 25.06.2021); Доступ к госзакупкам – проблема, тормозящая развитие ЕАЭС. 04.02.2021. Ритм Евразии. URL: <https://www.ritm Eurasia.org/news--2021-02-04--dostup-k-goszakupkam-problema-tormozjaschaja-razvitie-eaes-53099> (дата обращения: 25.06.2021).

Source: built by the author on the basis: The volume of the public procurement market of the EAEU countries is \$152 billion. 02.03.2021. Capital. Business Information Center. Retrieved June 25, 2021, from <https://kapital.kz/economic/93858/ob-yem-rynka-goszakupok-stran-yeaes-sostavlyayet-152-mlrd.html>; Access to public procurement is a problem hindering the development of the EAEU. 04.02.2021. Rhythm Eurasia. Retrieved June 25, 2021, from <https://www.ritm Eurasia.org/news--2021-02-04--dostup-k-goszakupkam-problema-tormozjaschaja-razvitie-eaes-53099>

¹ ЕЭК укрепляет взаимодействие с бизнесом. 13.09.2019. Евразийская экономическая комиссия. URL: <http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/13-09-2019-6.aspx> (дата обращения: 25.06.2021).

К примеру, в России доля закупок в ВВП по отдельным оценкам в 2015–2019 гг. составляла от 23,93 до 33,09 % и суммарно объемы закупок превысили в 2019 г. 30 трлн руб. (см. рис. 1).

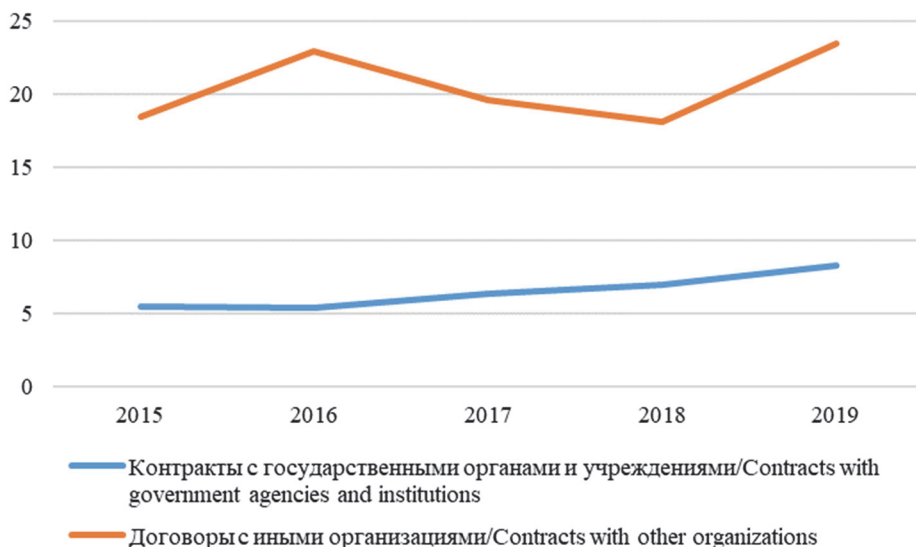


Рис. 1. Объемы государственного заказа в Российской Федерации, трлн руб.
Figure 1. Volumes of state purchases in the Russian Federation, trillion. rub.

Источник: составлено на основе (Павлов, 2020).
 Source: developed based on (Pavlov, 2020).

В связи с вышесказанным представляет интерес оценка текущего состояния построения данного рынка, анализ текущих проблем, препятствующих его полноценной реализации.

Обзор литературы

Отдельным аспектам формирования ЕАЭС посвящены исследования ряда авторов (Зиядуллаев, 2016), (Гусаков, Андропова, 2015), (Андропова, 2016), (Глазьев, 2013), (Мадиярова, 2016), (Ганеева, 2017) и др.

Вопросы закупок в рамках ЕАЭС рассмотрены в трудах ряда авторов. В частности, в работе (Кондратьева, 2020) проведен анализ регулирования закупок в рамках Европейского союза и ЕАЭС и сделан вывод о том, что наличие определенных препятствий в рамках ЕАЭС в данной сфере сдерживает развитие национальных экономик в частности и интеграционного объединения в целом. Следует отметить также мнение (Амельченя, 2020) о том, что фундаментальным в праве ЕАЭС для сферы закупок является национальный режим, при это существующие выявленные и скрытые препятствия в его обеспечении объективно сдерживают достижение целей евразийской экономической интеграции. В другой работе (Чернова, 2018) проанализирован комплекс проблем, связанных с формированием единого рынка закупок ЕАЭС и выявлены факторы, ограничивающие и тормозящие его развитие. Другими авторами (Казанцев, Михалева, 2019) раскрыты проблемы правового регулирования наднационального уровня законодательства о закупках, затрудняющие эффективное достижение поставленных задач экономической интеграции и обеспечения доступа к закупкам.

Методы и подходы

Исследование проводилось на основе эмпирического анализа статистических данных Евразийской экономической комиссии (ЕЭК), уполномоченных органов стран ЕАЭС.

Кроме того, авторами использовался графический метод построения диаграмм, таблиц и графиков для отражения полученных в ходе исследования результатов. Проводимое в рамках данной статьи исследование также строится на анализе международных договоров и актов, составляющих право ЕАЭС в сфере закупок.

Результаты

1. Создание рынка закупок ЕАЭС и текущее состояние

Попытки формирования рынка государственных (муниципальных) закупок на постсоветском пространстве предпринимались на протяжении длительного времени, в том числе в рамках СНГ. Однако лишь в Договоре о зоне свободной торговли в рамках СНГ², подписанном в конце 2011 г., впервые был заложен принцип национального режима в закупках. Вместе с тем механизм его реализации и общие процедуры были прописаны в Протоколе³, подписанном в 2016 г. и ратифицированном годом позднее. Затягиванию данного процесса в рамках СНГ способствовали в том числе процессы гармонизации регулирования в рамках Таможенного союза, а также длительные процедуры согласования странами⁴.

В рамках Таможенного союза Белоруссии, Казахстана и России Соглашение о государственных (муниципальных) закупках было подписано в 2010 г.⁵, основные положения этого соглашения нашли свое отражение в Договоре о ЕАЭС⁶. При этом соглашение в рамках «тройки» содержало меньший объем обязательств по сравнению с Договором о ЕАЭС в сфере закупок. Например, не было установлено единого перечня возможных случаев закупок из одного источника (он был для каждой страны отдельный), не было обязательств по признанию электронной цифровой подписи (а лишь по ее беспрепятственной выдаче).

Среди преимуществ текущего состояния регулирования закупок в рамках ЕАЭС можно выделить следующие:

² Договор о зоне свободной торговли. Электронный фонд правовых и нормативно-технических документов. URL: <https://docs.cntd.ru/document/902309253?marker> (дата обращения: 18.07.2021).

³ Электронный фонд правовых и нормативно-технических документов. URL: <https://docs.cntd.ru/document/542605149> (дата обращения: 18.07.2021).

⁴ СНГ приоткрывает рынок госзакупок? 17.03.2017. Единый портал Электронной подписи. URL: <https://iecp.ru/articles/item/408695-sng-priotkryvaet-rynok-goszakupok> (дата обращения: 18.07.2021).

⁵ Соглашение о государственных (муниципальных) закупках от 9 декабря 2010 года / Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации. URL: <https://docs.cntd.ru/document/902289306> (дата обращения: 08.07.2021).

⁶ Договор о Евразийском экономическом союзе (Подписан в г. Астане 29.05.2014) (ред. от 15.03.2018) / Правовой сервер КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_163855/ (дата обращения: 08.07.2021).

- принцип предоставления национального режима (не менее благоприятного) для товаров, услуг и поставщиков из всех стран ЕАЭС;
- переход к электронному формату закупок;
- единые перечни случаев закупок из одного источника, путем запроса предложений, аукциона, единые способы закупок, требования к проведению конкурса.

Однако, несмотря на заметный прогресс в развитии нормативной базы, следует отметить, что даже один из главных принципов, заложенных в Договоре о ЕАЭС, а именно предоставление государствами-членами национального режима в области государственных закупок в полной мере фактически не работает, так как странами-членами устанавливаются дополнительные требования в виде региональной сертификации, отсутствует взаимное признание банковских гарантий и электронных цифровых подписей (ЭЦП), устанавливаются требования о предоставлении преференций при наличии доли местного (страны поставки) содержания в товарах и услугах и др.⁷

2. О взаимном доступе и национальном режиме

Страны ЕАЭС обязались предоставить друг другу «**национальный режим**» в сфере закупок, который подразумевает предоставление не менее благоприятных условий для товаров, работ и поставщиков из стран ЕАЭС⁸.

Данные обязательства были имплементированы во все национальные законодательства стран ЕАЭС. Например, в 2020 г. при введении в Российской Федерации минимальной доли закупок российских товаров, были внесены поправки, уточняющие, что данная минимальная доля распространяется на товары из стран ЕАЭС⁹.

Для оценки того, насколько Стороны на сегодня реализовали взаимный доступ на рынок закупок друг друга и насколько заявленный в Договоре о ЕАЭС национальный режим работает, обратимся к цифрам.

Как показал анализ, поставщики из стран ЕАЭС практически не участвуют в государственных закупках друг друга. Справедливо отмечалось, что ситуация, при которой между государствами – членами ЕАЭС практически отсутствуют торговые отношения, представляет угрозу экономической безопасности такого объединения (Мельников и др., 2020).

Так, например, поставки товаров стран ЕАЭС по линии закупок в Россию пока незначительны и главным образом приходятся на Белоруссию (102,2 млн долл. США) и Казахстан (25,5 млн долл. США). Экспорт Армении составляет

⁷ Выгодно ли Казахстану быть в ЕАЭС, ответил вице-премьер. 24.04.2021. Tengrinews. URL: https://tengrinews.kz/kazakhstan_news/vyigodno-li-kazahstanu-byit-v-caes-otvitil-vitse-premer-435484/ (дата обращения: 08.07.2021).

⁸ Договор о Евразийском экономическом союзе (Подписан в г. Астане 29.05.2014) (ред. от 15.03.2018) / Правовой сервер КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_163855/ (дата обращения: 08.07.2021).

⁹ Постановление Правительства РФ от 03.12.2020 № 2014 «О минимальной обязательной доле закупок российских товаров и ее достижении заказчиком» / Правовой сервер КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_370114/92d969e26a4326c5d02fa79b8f9cf4994ee5633b/ (дата обращения: 17.07.2021).

лишь 1,5 млн долл. США, а Киргизии – 0,04 млн долл. США в рамках закупок на рынок России¹⁰.

Если сравнить эти показатели, например, с экспортом в целом государств – членов ЕАЭС в Российскую Федерацию, то можно отметить, что он значительно превышает пропорции участия данных стран в государственных закупках данной страны ЕАЭС, что может свидетельствовать о потенциале развития интеграции в сфере закупок. Так, в частности, в долларах США на экспорт Армении в Россию по итогам 2020 г. приходилось 0,68 млрд (в том числе, например, рыбы свежей на 46 млн, сыров на 11 млн, томатов на 30 млн и т.д.), Белоруссии – 13,137 млрд (в том числе тракторов на 317 млн, автомобилей на 710 млн и др.), Казахстана – 4,9 млрд (в том числе трансформаторов на 25,5 млн, аккумуляторов на 41 млн, частей подвижного состава на 94 млн и др.), Киргизии – 241,6 млн (в том числе фрукты сушеные на 13 млн, изделий легкой промышленности более чем на 59 млн и др.)¹¹.

О незначительном доступе поставщиков из стран ЕАЭС на рынок российских закупок говорит также то, что по итогам 2020 г. в Российской Федерации в едином реестре участников закупок было зарегистрировано 342 тысячи юридических лиц России, при этом только 52 – нерезидентов юридических лиц; из 139 тысяч зарегистрированных физических лиц – резидентов России и лишь 531 участник – физическое лицо-нерезидент¹².

В Белоруссии в 2020 г. закупки из стран ЕАЭС осуществлялись в основном из одного источника (без проведения конкурса). Проведенный анализ показал, что доступом на рынок закупок Белоруссии пользуются в основном предприятия России, и такие закупки осуществляются в основном способом из одного источника, что может свидетельствовать не о рыночном (конкурентном) характере данных отношений, а о договоренностях органов власти двух стран о прямой закупке соответствующих товаров друг у друга¹³.

Для анализа причин столь незначительного доступа обратимся к практике применения национального режима, которая показала, что он не в полной мере применяется. Так, в ряде субъектов России (Вологодская область, Республика Карелия, Республика Саха (Якутия)) в качестве критерия оценки

¹⁰ Доступ к госзакупкам – проблема, тормозящая развитие ЕАЭС. 04.02.2021. Ритм Евразии. URL: <https://www.ritmeurasia.org/news--2021-02-04--dostup-k-goszakupkam-problema-tormozjaschaja-razvitie-eaes-53099> (дата обращения: 25.06.2021).

¹¹ Взаимная торговля. Евразийская экономическая комиссия. URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/tables/intra/Pages/2020/12.aspx (дата обращения: 16.07.2021).

¹² Сводный аналитический отчет по результатам осуществления мониторинга закупок, товаров, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд в соответствии с Федеральным законом от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» по итогам 2020 года. Минфин России. URL: <https://minfin.gov.ru/common/upload/library/2021/05/main/44-FZ.pdf> (дата обращения: 06.07.2021).

¹³ Посчитано на основе: Сведения о государственных закупках по Республике Беларусь за 2020 год. Министерство антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь. URL: <https://mart.gov.by/sites/mart/home/activities/regulation-tenders/statistics.html> (дата обращения: 08.07.2021).

применялся сертификат системы добровольной сертификации («Настоящий Вологодский продукт», «Сделано в Карелии», «Сделано в Якутии»), который могли получить только производители данных регионов России¹⁴. По результатам рассмотрения обращения Республики Казахстан Коллегия Комиссии приняла Решение¹⁵ от 23 июня 2020 г. № 83, которым признала данные действия нарушением.

В Республике Беларусь при проведении отбора при закупках услуг по проектированию учитывались такие показатели, как наличие у участника опыта работы в стране, где планируется строительство объекта (в Республике Беларусь соответственно), что справедливо отмечалось как дискриминирующие требования к поставщикам из других стран ЕАЭС, не имеющим опыта строительства в Республике Беларусь (Еликбаев, 2020):

Также признано барьером применение индустриального сертификата в закупках в Казахстане, получить который могут только резиденты данной страны, в результате за второе полугодие прошлого года закупки на более 4,3 млрд тенге были проведены только среди отечественных товаропроизводителей¹⁶.

В Кыргызстане предоставляется льгота в размере 20 % от ценового предложения внутренним поставщикам (Кабытов, 2017), однако данный вопрос до настоящего времени не квалифицирован как барьер.

Таким образом, несмотря на договоренности о предоставлении национального режима, в отдельных случаях страны ЕАЭС его друг другу не предоставляют.

3. Определение страны происхождения

Вопросы подтверждения страны происхождения товаров в целом, ввиду сложности ее установления для технически сложных товаров, определенных как одна из угроз экономической безопасности ЕАЭС (Ганеева, 2017), и для закупок в частности, стали особо актуальными на фоне защиты рынка Российской Федерации. Так, в России в 2020 г. были установлены запреты на допуск к закупкам иностранных товаров (кроме ЕАЭС)¹⁷.

¹⁴ Об использовании в Российской Федерации механизмов добровольной сертификации в государственных (муниципальных) закупках. URL: <https://barriers.eaunion.org/ru-ru/Cases/%D0%9A%D0%B5%D0%B9%D1%81-%D0%9D%D0%92%D0%9F.pdf> (дата обращения: 08.07.2021).

¹⁵ Решение Коллегии Евразийской экономической комиссии от 23 июня 2020 г. № 83 «О выполнении Российской Федерацией обязательств в рамках функционирования внутреннего рынка Евразийского экономического союза. Правовой портал ЕАЭС. URL: https://docs.eaunion.org/docs/ru-ru/01426298/err_29062020_83 (дата обращения: 08.07.2021).

¹⁶ Индустриальный сертификат – поддержка и ответственность бизнеса. 13.01.2020. Национальная палата предпринимателей Республики Казахстан «Атамекен». URL: <https://atameken.kz/ru/news/34417-industrial-nyj-sertifikat--podderzhka-i-otvetstvennost-biznesa> (дата обращения: 08.07.2021).

¹⁷ Постановление Правительства Российской Федерации от 30 апреля 2020 г. № 616 «Об установлении запрета на допуск промышленных товаров, происходящих из иностранных государств, для целей осуществления закупок для государственных и муниципальных нужд, а также промышленных товаров, происходящих из иностранных государств, работ (услуг), выполняемых (оказываемых) иностранными лицами, для целей осуществления закупок для нужд обороны страны и безопасности государства». Гарант. URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/73879145/> (дата обращения: 08.07.2021).

Для подтверждения того, что товар является российским, нужно было соответствовать специальным требованиям и находиться в реестре евразийских промышленных товаров, который велся российским уполномоченным органом¹⁸. Важно отметить, что к таким требованиям относились, в частности, выполнение отдельных операций на территории России, использование российского сырья и полуфабрикатов.

Однако по Договору о ЕАЭС было установлено, что определение страны происхождения товаров осуществляется по правилам СНГ (с невысоким уровнем переработки товаров для признания их произведенными в странах ЕАЭС, что и могло стать причиной введенного в России регулирования). Это вызвало ряд обращений¹⁹ стран ЕАЭС в ЕЭК, которые посчитали новые более строгие правила в России нарушением Договора и созданием нового торгового барьера²⁰.

В итоге были утверждены Правила определения страны происхождения отдельных видов товаров для целей закупок²¹, которыми установлено, что для получения преференций в закупках товар должен соответствовать минимальным требованиям по «местному содержанию» (сколько и какие операции по его производству либо сырья и материалов выполнены или произведены в странах ЕАЭС). Выдачу документов, подтверждающих выполнение этих операций, осуществляют органы каждой страны (то есть не нужно обращаться в страну, в которой планируешь участвовать в закупках) и такой товар включается в единый евразийский реестр.

За короткий срок удалось согласовать множество условий и уже сегодня такие операции установлены к 255 видам товаров (по 9 отраслям промышленности), за исключением нескольких видов товаров, работа по которым завершается.

На сегодня в Реестр включено более 3551 товаров, однако пока только белорусских²², таких производителей, например, как ОАО «МАЗ», ОАО «Белшина», ООО «Евромаш» и др.

Введение новых правил позволит придать стимул для импортозамещения, направлено на развитие промышленной кооперации и создание производств комплектующих, поскольку данные операции предусматривают наличие определенного уровня комплектующих и сырья именно из стран ЕАЭС. Так, например, для локомотивов предусмотрена необходимость осуществления на территории стран ЕАЭС не менее девяти из таких операций, как сборка

¹⁸ Постановление Правительства Российской Федерации от 17 июля 2015 г. № 719. Гарант. URL: <http://base.garant.ru/71139412/> (дата обращения: 08.07.2021).

¹⁹ ЕЭК начинает разработку актов по подтверждению страны происхождения товара в рамках ЕАЭС для целей госзакупок. Евразийская экономическая комиссия. URL: <http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/21.07.2020-6.aspx> (дата обращения: 08.07.2021).

²⁰ Страны ЕАЭС проведут консультации по проблемным вопросам в сфере госзакупок. Евразийская экономическая комиссия. URL: <http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/30.06.2020-3.aspx> (дата обращения: 08.07.2021).

²¹ Правила утверждены решением Совета Евразийской экономической комиссии от 23 ноября 2020 г. № 105.

²² Евразийский реестр промышленных товаров государств – членов Евразийского экономического союза. URL: <https://erpt.eecommission.org/> (дата обращения: 27.06.2021).

и сварка несущей рамы, ее покраска, изготовление деталей кузова, для изделий легкой промышленности – производство ткани, крашение, отделка ткани, раскрой материалов и пошив изделия в странах ЕАЭС и т.д.

Вместе с тем пока такие требования не будут установлены для всех категорий товаров, интересующих страны, полноценный доступ на рынки друг друга будет оттягиваться.

4. Изъятия из национального режима

Страны ЕАЭС закрепили право закрыть доступ для поставщиков из стран ЕАЭС на рынок закупок конкретных товаров сроком на 2 года (изъятия).

Однако в Договоре нет запрета на повторное введение изъятий в отношении одних и тех же товаров. Данной «лазейкой» пользуются практически все страны ЕАЭС. Впоследствии Суд ЕАЭС вынес консультативное заключение²³ о том, что однократность введения изъятия Договором не установлена, тем самым «развязав» руки странам ЕАЭС.

Так, по результатам анализа за период существования ЕАЭС выявлено более 130 актов стран ЕАЭС, содержащих признаки изъятий (в Армении – 3, в Белоруссии – 46, в Казахстане – 14, в Киргизии – 1, в России – 70) в отношении широкого ассортимента промышленных товаров. Справедливо отмечалось, что это, по сути, «закрывает» рынок закупок по отраслям на многие годы (Андропова и др., 2020).

В связи с этим право на установление таких изъятий необходимо ограничить.

5. Закупки из одного источника (у единственного поставщика)

Как видно из рис. 2, по данным за 2019 г., доля закупок (в денежном выражении) из одного источника превышает половину всех закупок (Армения – 53,6 %, Белоруссия – 50,7 %), при этом по количеству контрактов такая доля в среднем по ЕАЭС также превышает 50 % и составила 51,1 % всех контрактов.

При этом Договором о Союзе установлен закрытый перечень (63 случая) закупок с одного источника. Страны вправе в своем законодательстве сократить данный перечень, но не увеличить. Вместе с тем, например, в Кыргызстане данный перечень расширен и дополнен случаем «в случае срочной необходимости». Коллегия ЕЭК квалифицировала данное нарушение как барьер. Также о подобного рода расширении случаев закупок из одного источника в России отмечалось в работах ряда авторов (Байрашев, 2017).

6. Переход на электронный формат в закупках и признание ЭЦП

Наиболее технически сложным препятствием является отсутствие взаимного признания ЭЦП, поскольку именно оно нивелирует усиления стран по цифровизации закупок с целью взаимного доступа (Амельчяна, 2020).

Планировалось, что взаимное признание ЭЦП в закупках будет осуществлено уже в 2016 г.²⁴, однако данное препятствие все еще числится в

²³ Консультативное заключение Суда Евразийского экономического союза от 11 января 2021 г. Суд ЕАЭС. URL: https://courteurasian.org/court_cases/P-3.20/ (дата обращения: 27.06.2021).

²⁴ К 2016 году Казахстан перейдет на онлайн-закупки с ЕАЭС. 20.05.2015. Капитал. URL: <https://kapital.kz/economic/40483/k-2016-godu-kazakhstan-pereydet-na-onlayn-zakup-s-yeaes.html> (дата обращения: 05.07.2021).

качестве барьера (нарушения Договора о ЕАЭС) в Реестре препятствий. Отмечалось, что одними из причин являются разные подходы в регулировании ЭЦП, отсутствие обоюдных аккредитаций иностранных удостоверяющих центров, необходимость подписания соглашений (Абдыгалиев, 2021). Кроме того, помимо решения технических вопросов признания ЭЦП нерешенными остаются юридические вопросы признания таких документов, подписанных ими.

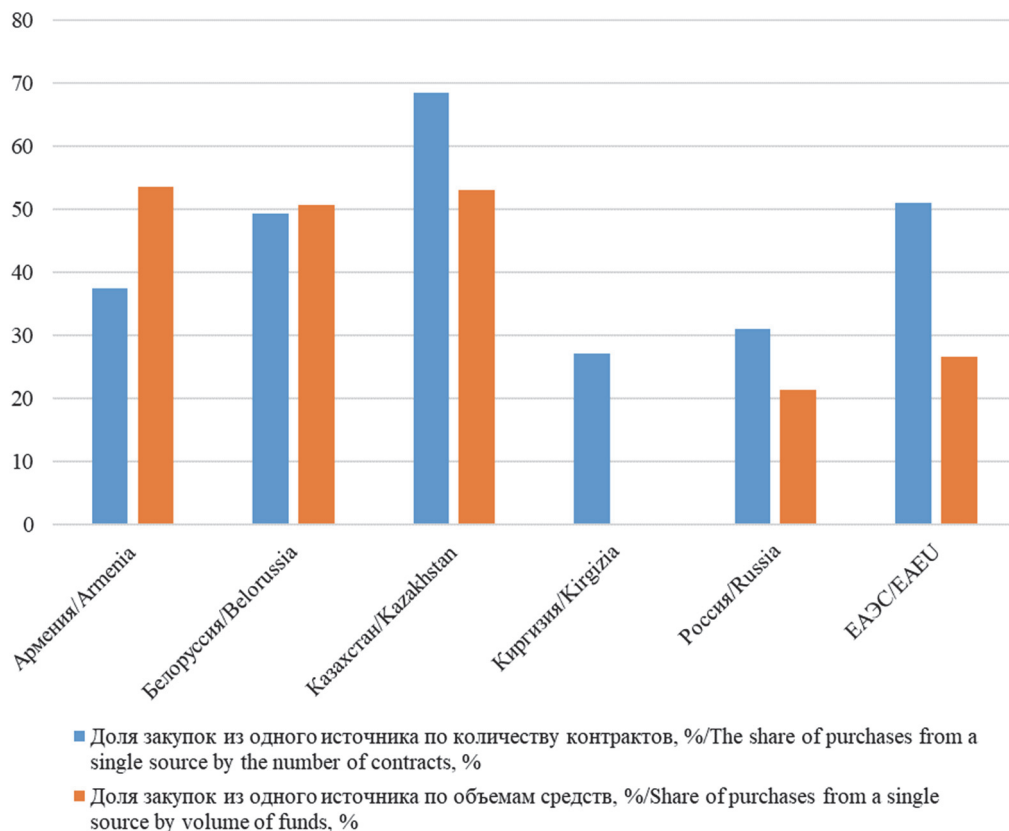


Рис. 2. Закупки из одного источника (у единственного поставщика) в странах ЕАЭС, 2019 г.
Figure 2. Purchases from a single source (from a single supplier) in the EAEU countries, 2019

Источник: составлено на основе данных, размещенных на официальных сайтах уполномоченных органов государств – членов ЕАЭС в информационно-телекоммуникационной сети Интернет: Министерство финансов Республики Армения. URL: <https://armeps.am/ppcm/public/reports?lang=ru> (дата обращения: 25.06.2021); Министерство антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь. URL: <https://mart.gov.by/sites/mart/home/activities/regulation-tenders/statistics.html> (дата обращения: 25.06.2021); Государственные закупки Республики Казахстан. URL: <http://portal.goszakup.gov.kz/portal/index.php/ru/pricereport/report6> (дата обращения: 25.06.2021); Официальный портал государственных закупок Кыргызской Республики. URL: http://zakupki.gov.kg/popp/view/services/statistics/report_new_main.xhtml (дата обращения: 25.06.2021); Минфин России. URL: <https://minfin.gov.ru/ru/performance/contracts/purchases/> (дата обращения: 25.06.2021).

Source: developed on the basis of official sites of EAEU–members by: Ministry of Finance of the Republic of Armenia. Retrieved June 25, 2021, from <https://armeps.am/ppcm/public/reports?lang=ru>; Ministry of Antimonopoly Regulation and Trade of the Republic of Belarus. Retrieved June 25, 2021, from <https://mart.gov.by/sites/mart/home/activities/regulation-tenders/statistics.html>; Public procurement of the Republic of Kazakhstan. Retrieved June 25, 2021, from <http://portal.goszakup.gov.kz/portal/index.php/ru/pricereport/report6>; Official portal of public procurement of the Kyrgyz Republic. Retrieved June 25, 2021, from http://zakupki.gov.kg/popp/view/services/statistics/report_new_main.xhtml; Ministry of Finance of Russia. Retrieved June 25, 2021, from <https://minfin.gov.ru/ru/performance/contracts/purchases/>

Относительно цифровизации закупок страны также поставили задачу перехода на электронный формат. Однако, например, на конец 2020 года в Белоруссии имели право на участие в процедурах госзакупок в электронном формате более 200 резидентов РФ. Для сравнения: в странах ЕАЭС, с которыми отсутствует взаимное признание ЭЦП, российские компании были практически не представлены: в Армении их всего 5, в Казахстане – 28, а в Киргизии и вовсе 3²⁵. Необходимость ускорения перехода на электронный формат закупок справедливо отмечалась в трудах ряда авторов (Чернова, 2018).

Таким образом, отсутствие полноценного взаимного признания ЭЦП, полного перехода на электронный формат является своего рода сдерживающим фактором, и без решения данных проблем фактические препятствия будут создаваться вновь и вновь.

7. Ограниченность сферы Договора о ЕАЭС

Определение «закупки» в Договоре о ЕАЭС, а также понятие «заказчик» значительно ограничены и позволяют странам выводить из-под национального режима множество видов закупок, которые осуществляются не государственными органами и бюджетными организациями. В частности, под заказчиками понимаются лишь государственный орган, орган местного самоуправления, бюджетная организация (в том числе государственные (муниципальные) учреждения), а также иные лица, но только если они прямо указаны в законах о закупках.

Таким образом, организации с иными формами собственности и не являющиеся формально бюджетными, получающие средства прямо или косвенно из бюджета, могут не соблюдать национальный режим, например, муниципальные автономные учреждения (МАУ), получающие средства из бюджета в виде субсидий и субвенций, которые тратятся на закупки (не по правилам ЕАЭС и без предоставления национального режима) продуктов питания для конкретных областей, что также требует уточнения.

Заключение

Результаты проведенного исследования текущего состояния формирования и функционирования рынка закупок ЕАЭС показали, что, несмотря на заявленные в 2014 году цели, сохраняется ряд проблем.

Следует согласиться с мнением о том, что до настоящего времени полноценное применение Договора о ЕАЭС в сфере закупок остается скорее ориентиром, чем сложившейся практикой (Казанцев, Михалёва, 2019).

Сохранение препятствий может быть обусловлено тем, что в условиях создания общих рынков ЕАЭС рынок закупок становится единственной возможностью поддержать искусственный спрос на продукцию собственных производителей. Имеется также мнение о том, что введение полного национального режима на всех возможных рынках не будет отвечать интересам большинства государств (Балутите, 2020).

²⁵ Доступ к госзакупкам – проблема, тормозящая развитие ЕАЭС. 04.02.2021. Ритм Евразии. URL: <https://www.ritmeurasia.org/news--2021-02-04--dostup-k-goszakupkam-problema-tormozjaschaja-razvitie-eaes-53099> (дата обращения: 25.06.2021).

В целях снижения негативных эффектов от существующих препятствий представляется целесообразным рекомендовать:

- ограничить право установления изъятий (установить, что относится к «исключительному случаю» и порядок признания случаев исключительными, ограничить повторность введения изъятий в отношении одних и тех же товаров, основания для введения изъятий);
- завершить мероприятия по признанию ЭЦП, в том числе решив юридические вопросы формата ЭЦП, проверки ее подлинности и признания электронного документа, подписанного такой подписью;
- установить конечный срок для полного перехода на электронный формат закупок;
- распространить национальный режим на все бюджетные средства, независимо от формы собственности заказчика (кроме квазигосударственных закупок, выходящих за рамки Договора);
- ускорить формирование условий и технологических операций, необходимых для признания товаров, произведенными в странах ЕАЭС, по оставшимся категориям товаров;
- в перспективе рассмотреть возможность создания единого портала закупок ЕАЭС.

Список литературы

- Абдыгалиев А.А.* Взаимное признание электронной цифровой подписи странами Евразийского экономического союза в сфере государственных закупок // Молодой исследователь: вызовы и перспективы: сборник статей по материалам ССVII Международной научно-практической конференции, Москва, 06 апреля 2021 года. Москва: Общество с ограниченной ответственностью «Интернаука», 2021. С. 58–67.
- Амельчя Ю.А.* Государственные закупки в ЕАЭС // Новые вызовы интеграции ЕАЭС: правовое измерение: сборник материалов международной конференции (г. Минск, 25–27 ноября 2020 года). Суд Евразийского экономического союза.
- Андропова И.В.* Евразийский экономический союз: потенциал и ограничения для регионального и глобального лидерства // Вестник международных организаций: образование, наука, новая экономика. 2016. Т. 11, № 2. С. 7–23.
- Андропова И.В., Дюжева Н.В., Андронов К.А.* Внешнеторговые отношения Республики Корея и США в условиях развития интеграционных процессов // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. 2020. Т. 28, № 4. С. 826–841. <http://dx.doi.org/10.22363/2313-2329-2020-28-4-826-841>
- Байрашев В.Р., Гурин О.Ю.* Контрактная система в сфере закупок и международные обязательства Российской Федерации: пора приводить в соответствие // Госзаказ: управление, размещение, обеспечение. 2017. № 49. С. 28–35.
- Балтутите И.В.* Применение национального режима в государственных и муниципальных закупках // Legal Concept. 2020. № 1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/primeneniye-natsionalnogo-rezhima-v-gosudarstvennyh-i-munitsipalnyh-zakupkah> (дата обращения: 30.07.2021). <http://dx.doi.org/10.15688/lc.jvolsu.2020.1.5>
- Ганеева М.В.* Внутренние угрозы экономической безопасности Евразийского экономического союза // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. 2017. Т. 25, № 2. С. 168–177. <http://dx.doi.org/10.22363/2313-2329-2017-25-2-168-177>
- Глазьев С.Ю.* О целях, проблемах и мерах государственной политики развития и интеграции // Евразийская интеграция: экономика, право, политика. 2013. № 13. С. 268–278.
- Гусаков Н.П., Андропова И.В.* Перспективы развития Евразийского экономического союза в контексте внешнеэкономической безопасности Российской Федерации.

- Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. 2015. № 1. С. 47–56.
- Еликбаев К.Н. Единый рынок услуг государств – членов ЕАЭС: подходы к формированию, проблемы и перспективы: дис. ... к.э.н. М.: РУДН, 2020. URL: http://dissovet.rudn.ru/web-local/prep/tj/index.php?id=60&mod=dis&dis_id=2946 (дата обращения: 08.07.2021).
- Зиядуллаев Н.С. Интеграционные приоритеты и конкурентоспособность Евразийского экономического союза // Проблемы рыночной экономики. 2016. № 1. С. 55–63.
- Кабытов П.П. Государственные закупки в условиях Евразийского экономического союза // Журнал зарубежного законодательства и сравнительного правоведения. 2017. № 5 (66). С. 104–109.
- Казанцев Д.А., Михалёва Н.А. Регулирование госзакупок правом евразийского экономического союза и пути дальнейшего сближения национальных закупочных законодательств // Правоведение. 2019. Т. 63, № 3. С. 393–411. <http://dx.doi.org/10.21638/spbu25.2019.303>
- Кондратьева Т.Н., Тарасевич В.Л., Запольский А.В. Расширение рынка государственных закупок как инструмент инновационного развития в ЕАЭС // Глобальные проблемы модернизации национальной экономики: Материалы IX Международной научно-практической конференции, Тамбов, 13 апреля 2020 года / отв. ред. А.А. Бурмистрова [и др.]. Тамбов: Издательский дом «Державинский», 2020. С. 344–352.
- Мадиярова Д.М. Экономика интеграции: монография. Астана: ИП «Булатов А.Ж.», 2016. 264 с.
- Мельников А.Б., Маркевич Ю.А., Фалина Н.В. Состояние и уровень развития интеграционных процессов в ЕАЭС как составляющие экономической безопасности интеграционного объединения // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. 2020. Т. 28, № 1. С. 55–71. <http://dx.doi.org/10.22363/2313-2329-2020-28-1-55-71>
- Павлов К.О. Тенденции развития механизма государственного заказа в России // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2020. № 5–2(44). С. 52–55. <http://dx.doi.org/10.24411/2500-1000-2020-10498>
- Парфирьева Е.Н., Нуруллина А.И. Анализ контрактной системы в сфере государственных закупок за рубежом // Вопросы экономики и управления. 2018. № 1. С. 14–17. URL: <https://moluch.ru/th/5/archive/78/2809/> (дата обращения: 15.03.2020).
- Чернова В.Ю. Проблемы формирования единого рынка государственных закупок в ЕАЭС // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2018. Т. 8, № 1А. С. 5–14.
- Экономическая безопасность ЕАЭС: монография / под ред. И.В. Андроновой. М.: РУДН, 2020. 430 с.: ил. С. 206.

References

- Abdygaliev, A.A. (2021). Mutual recognition of electronic digital signatures by the countries of the Eurasian Economic Union in the field of public procurement. *Young Researcher: Challenges and Prospects: Collection of Articles Based on the Materials of the CCVII International Scientific and Practical Conference, Moscow, April 6, 2021* (pp. 58–67). Moscow: Limited liability company “Internauka”. (In Russ.)
- Amelchenya, Yu.A. (2020). Public procurement in the EAEU. *New challenges to EAEU integration: the legal dimension. Collection of materials of the international conference. Minsk, November 25–27, 2020*. Court of the Eurasian Economic Union (In Russ.)
- Andronova, I.V. (2016). Eurasian Economic Union: Opportunities and Barriers to Regional and Global Leadership. *International organisations research journal: education, science, new economy*, 11(2), 7–23. (In Russ.)
- Andronova, I.V. (Ed.). (2020). *Economic security of the EAEU* (p. 206). Moscow: RUDN. (In Russ.)
- Andronova, I.V., Dyuzheva, N.V., & Andronov, K.A. (2020). Foreign trade relations between the Republic of Korea and the United States in the context of the development of integration processes. *RUDN Journal of Economics*, 28(4), 826–841. (In Russ.) <http://dx.doi.org/10.22363/2313-2329-2020-28-4-826-841>

- Baltutite, I.V. (2020). Application of the national regime in state and municipal procurement. *Legal Concept*, (1). (In Russ.) Retrieved July 30, 2021, from <https://cyberleninka.ru/article/n/primenenie-natsionalnogo-rezhima-v-gosudarstvennyh-i-munitsipalnyh-zakupkah>. <http://dx.doi.org/10.15688/lc.jvolsu.2020.1.5>
- Bayrashev, V.R., & Gurin, O.Yu. (2017). The procurement contract system and the international obligations of the Russian Federation: it is time to harmonize. *Government order: management, placement, provision*, (49), 28–35. (In Russ.)
- Chernova, V.Yu. (2018). Problems of the formation of a single public procurement market in the EAEU. *Economy: yesterday, today, tomorrow*, 8(1A), 5–14. (In Russ.)
- Ganeeva, M.V. (2017). Internal threats to economic security of the Eurasian Economic Union. *RUDN Journal of Economics*, 25(2), 168–177. (In Russ.) <http://dx.doi.org/10.22363/2313-2329-2017-25-2-168-177>
- Glaziev, S.Yu. (2013). On the objectives, problems and measures of state policy development and integration. *Eurasian Integration: Economics, Law, Politics*, (13), 268–278. (In Russ.)
- Gusakov, N.P., & Andronova, I.V. (2015). Prospects for the development of the Eurasian Economic Union in the context of external economic security of the Russian Federation. *RUDN Journal of Economics*, (1), 47–56. (In Russ.)
- Kabytov, P.P. (2017). Public procurement in the context of the Eurasian Economic Union. *Journal of Foreign Law and Comparative Law*, (5), 104–109. (In Russ.)
- Kazantsev, D.A., & Mikhaleva, N.A. (2019). Regulation of public procurement under the Eurasian Economic Union law and ways of convergence of national procurement legislation. *Pravovedenie*, 63(3), 393–411. (In Russ.) <http://dx.doi.org/10.21638/spbu25.2019.303>
- Kondratieva, T.N., Tarasevich V.L., & Zapolskiya, A.V. (2020). Expansion of the public procurement market as a tool for innovative development in the EAEU. *Global problems of modernization of the national economy. Materials of the IX International Scientific and Practical Conference, Tambov city, April 13, 2020* (pp. 344–352). Tambov: Publishing House “Derzhavinsky”. (In Russ.)
- Madiyarova, D.M. (2016). *Integration of economics. A team of authors* (p. 264). Astana: Bulatov A.Zh. (In Russ.)
- Melnikov, A.B., Markevich, Yu.A., & Falina, N.V. (2020). State and level of development of integration processes in the EAEU as components of economic security of integration association. *RUDN Journal of Economics*, 28(1), 55–71. (In Russ.) <http://dx.doi.org/10.22363/2313-2329-2020-28-1-55-71>
- Parfirieva, E.N., & Nurullina, A.I. (2018). Analysis of the contract system in the field of public procurement abroad. *Economics and Management*, (1), 14–17. (In Russ.) Retrieved March 15, 2020, from <https://moluch.ru/th/5/archive/78/2809/>
- Pavlov, K.O. (2020). Trends in the development of government procurement in Russia. *International Journal of Humanities and Natural Sciences*, (5–2), 52–55. (In Russ.) <http://dx.doi.org/10.24411/2500-1000-2020-10498>
- Yelikbayev, K.N. (2020). Single market for services of the EAEU member states: approaches to formation, problems and prospects. *Ph'D diss. RUDN*. (In Russ.) Retrieved July 8, 2020, from http://dissovet.rudn.ru/web-local/prep/rj/index.php?id=60&mod=dis&dis_id=2946
- Ziyadullaev, N.S. (2016). Integration priorities and competitiveness of the Eurasian Economic Union. *Market economy problems*, (1), 55–63 (In Russ.)

Сведения об авторе / Bio note

Еликбаев Куаныш Нурланович, кандидат экономических наук, заместитель директора департамента, Евразийская экономическая комиссия. E-mail: elikbaev@eecommission.org

Kuanys N. Yelikbayev, PhD in Economics, Deputy Director of the Department, Eurasian Economic Commission. E-mail: elikbaev@eecommission.org

ЭКОНОМИКА РАЗВИТЫХ И РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН ECONOMY OF DEVELOPED AND EMERGING COUNTRIES


DOI: 10.22363/2313-2329-2022-30-1-93-109

УДК 339

Научная статья / Research article

Территориальная дифференциация социально-экономического развития Республики Индия

М.Б. Иванова , Я.А. Глухов  

*Пермский государственный национальный исследовательский университет,
614068, Российская Федерация, Пермь, ул. Генкеля, д. 8
 yaroslav.glukhov@yandex.ru*

Аннотация. Индия является одной из стран мира, которая показывает динамичный рост в развитии всех сфер социальной и экономической жизнедеятельности населения. При этом для нее характерны колоссальные различия в уровне и качестве жизни граждан. В работе выявлены территориальные диспропорции в уровне социального и экономического развития государства. Создана комплексная типология штатов и союзных территорий Индии, в основу которой были положены экономические и социальные статистические показатели Национального института трансформации Индии. Экономическое развитие рассмотрено в разрезе макроэкономического подхода и связано с изучением валового регионального продукта по административным единицам государства по показателям трех секторов экономики: первичному, вторичному и третичному. Социальное развитие анализировалось нами в разрезе пяти категорий показателей по штатам и союзным территориям Индии: образование, демография, бедность, инфраструктура, государственные финансы. В качестве ключевого метода анализа был взят метод главных компонент. По каждому блоку в структуре экономического и социального анализа были использованы десятки фактических показателей. В ходе дисперсионного анализа и анализа собственных векторов в рамках метода главных компонент были определены латентные показатели, определяющие уровень развития каждого сектора экономики и уровень развития каждой категории социальных показателей. Выделены факторы пространственного развития, обуславливающие территориальную дифференциацию социально-экономической жизнедеятельности населения по штатам и союзным территориям Индии. Оценено функционирование и выявлены тенденции развития административно-территориальных единиц Индии. Пять штатов и союзных территорий были отнесены к самому низкому, восемь – к низкому, одиннадцать – к среднему, шесть – к высокому уровню социально-экономического развития. Штатом с самым высоким уровнем социально-экономического развития стал Махараштра – он является единственной административной единицей Индии, которая заняла лидирующие позиции в типологии по многим отдельным блокам экономического и социального развития. На фоне увеличения темпов роста экономики и социальных показателей в стране остается большой разрыв между обеспеченными и бедными гражданами, что затрудняет более эффективное социально-экономическое развитие как отдельных регионов страны, так и Индии в целом. Данный аспект должен стать приоритетом в развитии государства.

Ключевые слова: Индия, типология, социально-экономическое развитие

© Иванова М.Б., Глухов Я.А., 2022




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

История статьи: поступила в редакцию 5 сентября 2021 г.; проверена 11 ноября 2021 г.; принята к публикации 10 декабря 2021 г.

Для цитирования: Иванова М.Б., Глухов Я.А. Территориальная дифференциация социально-экономического развития Республики Индия // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. 2022. Т. 30. № 1. С. 93–109. <http://dx.doi.org/10.22363/2313-2329-2022-30-1-93-109>

Territorial differentiation of the socio-economic development of Republic of India

Mariya B. Ivanova , Yaroslav A. Glukhov  

Perm State University,
8 Genkelya St, Perm, 614068, Russian Federation
 yaroslav.glukhov@yandex.ru

Abstract. India is one of the countries in the world that shows dynamic growth in the development of all spheres of social and economic life of the population. At the same time, it is characterized by colossal differences in the level and quality of life of citizens. The work reveals territorial disparities in the level of social and economic development of the state. A comprehensive typology of the states and union territories of India was created, based on the economic and social statistics of the National Institute for Transformation of India. Economic development was considered in the context of a macroeconomic approach and is associated with the study of the gross regional product by administrative units of the state according to indicators of three sectors of the economy: primary, secondary, and tertiary. We analyzed social development in the context of five categories of indicators for the states and union territories of India: education, demography, poverty, infrastructure, and public finance. Principal component analysis was taken as the key analysis method. For each block, dozens of actual indicators were used in the structure of economic and social analysis. During analysis of variance and analysis of eigenvectors within the framework of the principal component method, latent indicators were determined that determine the level of development of each sector of the economy and the level of development of each category of social indicators. The factors of spatial development, which determine the territorial differentiation of the socio-economic life of the population by states and union territories of India, are highlighted. The functioning and development trends of the administrative-territorial units of India are assessed. Five states and union territories were ranked as the lowest, eight as low, eleven as medium, and six as high socio-economic development. The state with the highest level of socio-economic development was Maharashtra. It is the only administrative unit in India that has taken a leading position in the typology for many separate blocks of economic and social development. Against the background of an increase in economic growth and social indicators, a large gap remains in the country between wealthy and poor citizens, which complicates more effective socio-economic development of both individual regions of the country and India as a whole. This aspect should become a priority in the development of India.

Keywords: India, typology, social and economic development

Article history: received September 5, 2021; revised November 11, 2021; accepted December 10, 2021.

For citation: Ivanova, M.B., & Glukhov, Ya.A. (2022). Territorial differentiation of the socio-economic development of Republic of India. *RUDN Journal of Economics*, 30(1), 93–109. (In Russ.) <http://dx.doi.org/10.22363/2313-2329-2022-30-1-93-109>

Введение

Индия является одной из динамично развивающихся стран современного мира и региональным центром Азии в разных сферах жизнедеятельности населения. В то же время для страны характерны колоссальные внутренние

различия в темпах и уровне социально-экономического развития. В этой связи необходимо изучать территориальную дифференциацию государства для выявления фокусов пространственного развития (Горохов, 2006).

В качестве основного подхода выявления особенностей функционирования экономики Индии в административно-территориальном разрезе был взят макроэкономический подход (Абрамов, 2013).

Для выявления особенностей функционирования социальной сферы жизнедеятельности населения страны в разрезе ее административных единиц мы использовали системно-структурный подход (Горкин, 2013).

Целью нашего исследования является выявление фокусов социально-экономического развития Индии на основе анализа валового регионального продукта по трем секторам экономики (первичному, вторичному, третичному) и особенностей социального функционирования по пяти категориям (бедность, государственные финансы, демография, инфраструктура, образование).

Для достижения поставленной цели нами были поставлены и последовательно решены следующие задачи:

- 1) систематизация понятийно-терминологического аппарата;
- 2) разработка методики исследования;
- 3) анализ факторов, влияющих на экономическую активность и социальную жизнедеятельность населения;
- 4) создание частных типологий по экономическому и социальному развитию;
- 5) обоснование комплексной типологии штатов и союзных территорий Индии по уровню социально-экономического развития.

Обзор литературы

Макроэкономика изучает функционирование экономической системы как единого целого, в переводе означает «большое домоводство». Одна из макроэкономических теорий, которая была разработана А. Фишером, К. Кларком и Ж. Фурастье, заключается в разделении экономики на сектора (Самбурова, 2015). Под сектором экономики понимается часть экономической системы, в которую входят отрасли, имеющие сходные общие характеристики, экономические цели и характер функционирования (Fisher, 1939).

Доминирование первичного сектора в экономике страны свидетельствует о наиболее низком уровне социально-экономического развития (Дмитриев, 2014). Его рассматривают как природно-эксплуатирующую часть экономики. Ко вторичному сектору принято относить обрабатывающую промышленность, легкую и пищевую промышленность, строительство и коммунальное хозяйство. В третичный сектор входит сфера услуг, в которую также включаются научно-исследовательские разработки (Анохин, 2019).

Социальная география – это направление в социально-экономической географии, исследующее территориальную дифференциацию социальных явлений и процессов. Термин «социальная география» появился в начале XX в. во Франции. В российской географической школе он получил широкое распространение в 1970-е гг. в связи с увеличением роли сферы услуг и рекреационной деятельности (Брагина, 1998). Значительное влияние на расширение

тематики общественно-географических исследований оказало возрождение демографии, социологии и социальной психологии (Алаев, 1983).

Методология

Статистической базой исследования территориальной дифференциации Индии послужили данные Национального института трансформации Индии (НИТИ) (Национальный институт трансформации Индии, 2021). Они отражают структуру ВРП, бедности, государственных финансов, демографии, инфраструктуры, образования всех административно-территориальных единиц Индии. Отметим, что в открытом доступе по ряду административно-территориальных единиц данные по некоторым показателям могли отсутствовать.

Для выявления территориальной дифференциации и создания частных типологий применялись количественные методы. С их помощью систематизировались собранные данные, определялось влияние факторов на формирование социально-экономических объектов, сравнивались разные экономико-географические объекты, выявлялись взаимосвязи и взаимоотношения между явлениями (Иванова, 2007).

Анализ статистических данных осуществлялся в программе «Statistica 10» на основе метода главных компонент. Под ними понимаются новые множества изучаемых признаков, каждый из которых получен в результате некоторой линейной комбинации исходных признаков, обладающих упорядоченностью по степени рассеяния изучаемой совокупности объектов (Глухов, Иванова, 2020).

По всем экономическим и социальным блокам в отдельности были использованы десятки фактических показателей. В ходе дисперсионного анализа и анализа собственных векторов в рамках метода главных компонент были определены латентные показатели, определяющие уровень развития по всем секторам экономики и уровень развития всех структурных блоков социальной сферы.

При создании комплексной типологии Индии были использованы результаты частных типологий по экономическому и социальному развитию, в основу которых положены разные качественные и количественные характеристики.

Результаты исследования

Наиболее значимые отрасли первичного сектора экономики: растениеводство, животноводство и лесное хозяйство. Они лидируют в таких штатах, как Западная Бенгалия, Махараштра, Раджастан, Уттар-Прадеш (рис. 1). Это связано с богатством природных ресурсов, способствующих формированию многоотраслевого растениеводства и животноводства, обеспечивающих своей продукцией не только жителей своих штатов, но и население остальных территорий Индии и других стран. В то же время функционирование этих отраслей носит экстенсивный характер (Горохов, 2011).

Во вторичном секторе можно выделить три группы отраслей с внутренней дифференциацией. Наибольшее развитие вторичного сектора приходится на Гуджарат, Махараштру и Тамилнад (Володин, 2013). Данные штаты являются приморскими, что определяет функционирование производства в таких формах организации, как кооперирование, комбинирование и концентрация (рис. 2).

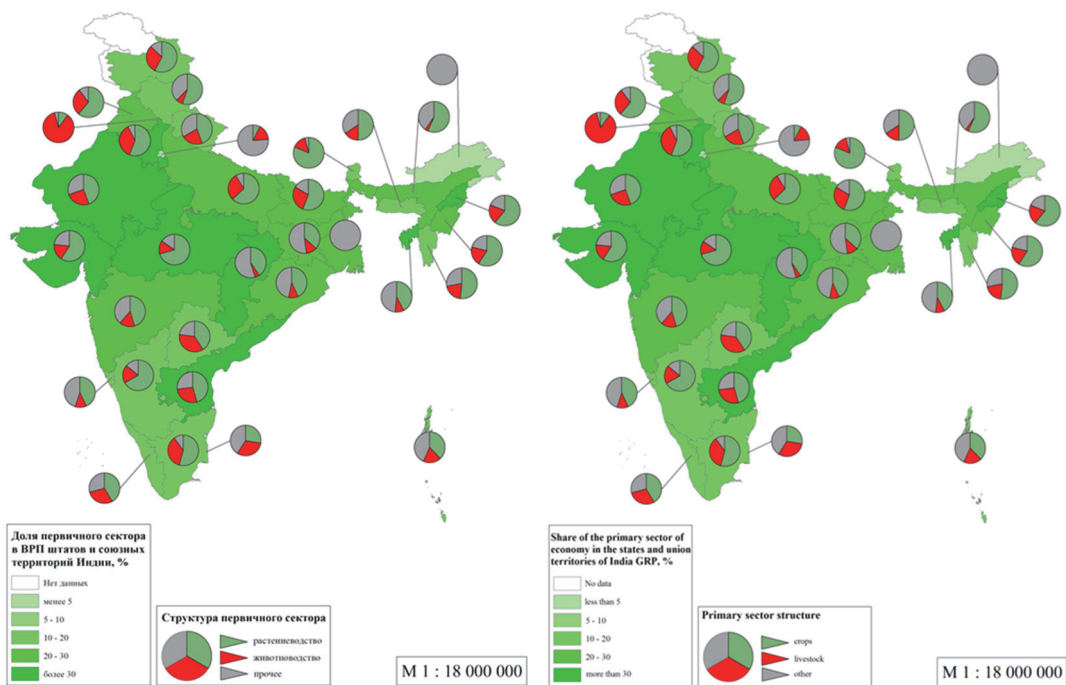


Рис. 1. Первичный сектор экономики Индии, 2021
Figure 1. Primary sector of the economy of India as for 2021

Источник: составлено авторами по данным NITI. URL: <https://niti.gov.in/> (дата обращения: 05.03.2021)
Source: compiled by the authors based on NITI. Retrieved March 5, 2021, from <https://niti.gov.in/>

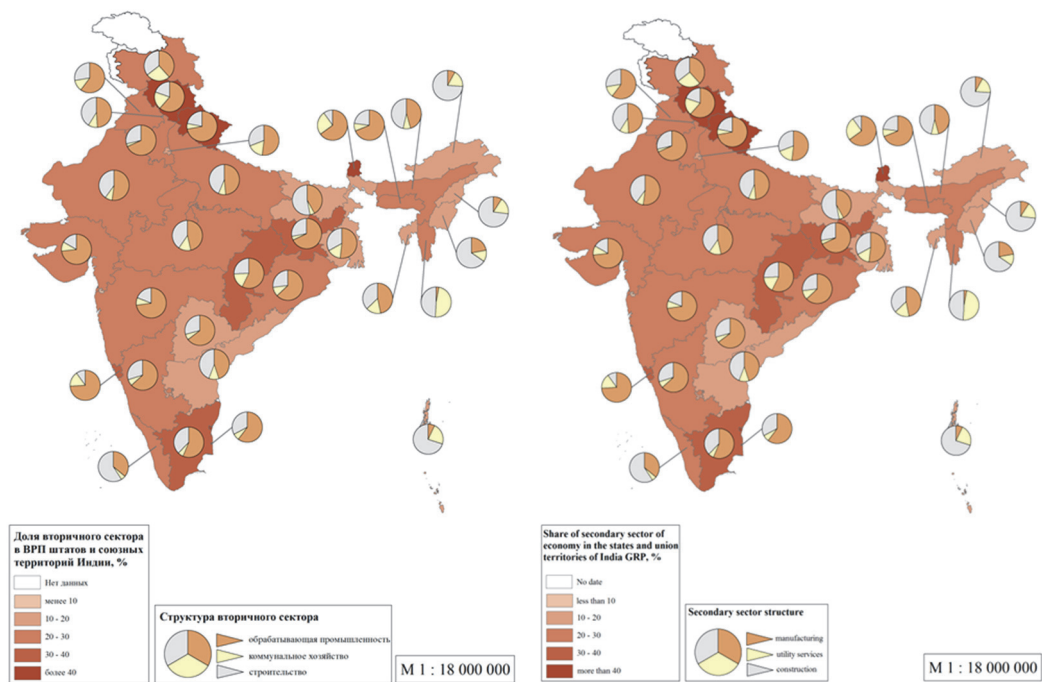


Рис. 2. Вторичный сектор экономики Индии, 2021
Figure 2. Secondary sector of the economy of India as for 2021

Источник: составлено авторами по данным NITI. URL: <https://niti.gov.in/> (дата обращения: 05.03.2021)
Source: compiled by the authors based on NITI. Retrieved March 5, 2021, from <https://niti.gov.in/>

Для экономики Гуджарата важную роль играет не только нефте- и газодобыча, но и нефтепереработка, химическая и нефтехимическая промышленность. Махараштра – лидер индустриального производства Индии. Здесь располагаются крупнейшие индустриальные центры страны: Мумбаи, Пуна, Аурангабад, Насик и Нагпур (Рашковский, 2003). Промышленное производство равномерно размещено в Тамилнаде, в котором представлены IT и биотехнологии, кожевенная и текстильная промышленность, химия и нефтехимия, черная металлургия, атомная энергетика и машиностроение (Празаускас, 1990).

Ведущими видами хозяйственной деятельности в третичном секторе являются транспорт, коммуникации и радиовещание, государственное управление. Наибольшее развитие по этим видам экономической деятельности имеет Уттар-Прадеш. Это связано со значительными доходами от предприятий автомобильного, водного, воздушного транспорта и государственного управления (Володин, 2013). Немаловажное значение имеет туризм. Здесь находятся туристические центры мирового масштаба, такие как Агра и Варанаси (рис. 3).

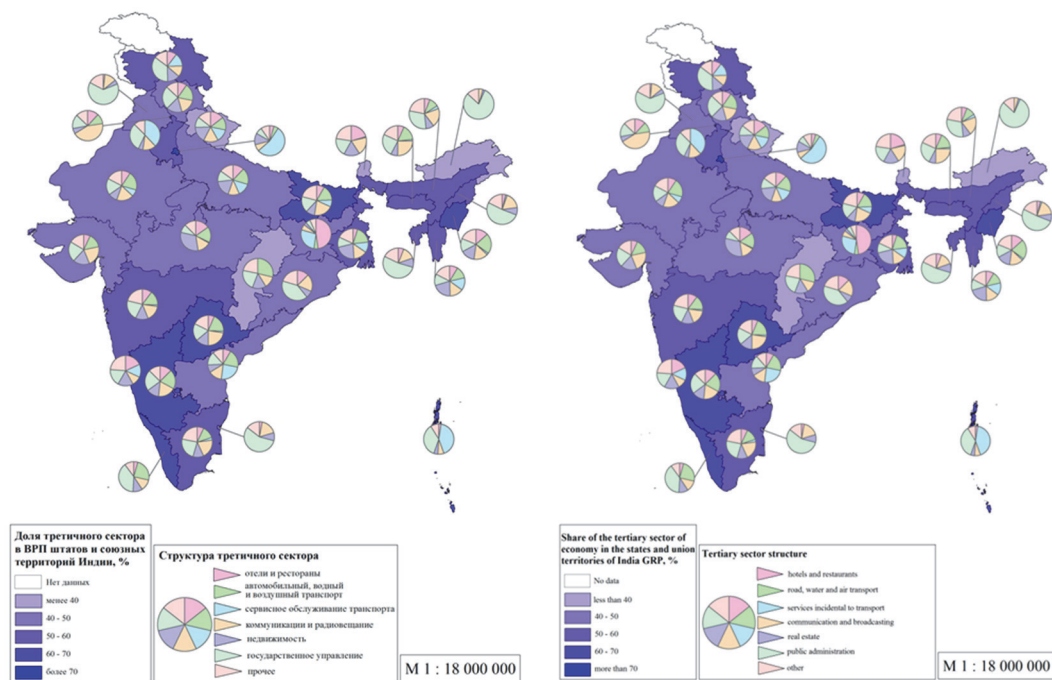


Рис. 3. Третичный сектор экономики Индии, 2021
Figure 3. Tertiary sector of the economy of India as for 2021

Источник: составлено авторами по данным NITI. URL: <https://niti.gov.in/> (дата обращения: 05.03.2021)
Source: compiled by the authors based on NITI. Retrieved March 5, 2021, from <https://niti.gov.in/>

Для оценки экономического развития штатов и союзных территорий Индии мы использовали методы ранжирования и интегральной балльной оценки. В их основу были положены предварительные типологии административных единиц страны по развитию трех секторов ее экономики. При этом все сектора экономики в типологии имели одинаковый вес.

Нами было выделено пять типов штатов и союзных территорий Индии по уровню экономического развития (рис. 4).

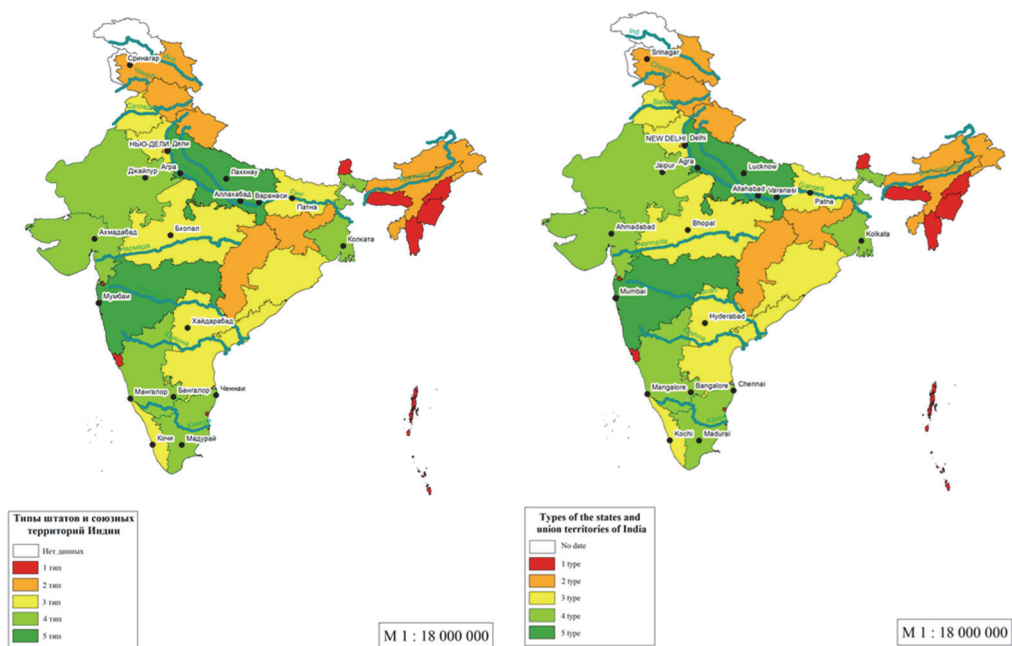


Рис. 4. Типология штатов и союзных территорий Индии по уровню экономического развития, 2021
Figure 4. The states and union territories of India typology by level of economic development as for 2021

Источник: составлено авторами по данным NITI. URL: <https://niti.gov.in/> (дата обращения: 05.03.2021)
 Source: compiled by the authors based on NITI. Retrieved March 5, 2021, from <https://niti.gov.in/>

1. *Самый низкий уровень экономического развития.* В него попали штаты и союзные территории Индии, для которых характерен самый низкий уровень развития всех трех секторов экономики. Как правило, это относительно небольшие по площади административные единицы, испытывающие серьезные экономические проблемы в функционировании и развитии всех секторов экономики.

2. *Низкий уровень экономического развития.* Для этих штатов и союзных территорий страны, как и для предыдущего типа, характерны низкие показатели развития секторов экономики. В то же время появляются отдельные отрасли, как правило первичного сектора, продукция которых выходит на межрайонные рынки, за пределами которых она мало конкурентоспособна, так как не отвечает мировым стандартам качества.

3. *Средний уровень экономического развития.* В него попали Андхра-Прадеш, Харьяна, Бихар, Керала, Пенджаб, Телингана, Мадхья-Прадеш, Орисса (рис. 4). Для данных штатов характерно среднее развитие отраслей как минимум двух секторов экономики. Продукция и услуги некоторых отраслей позволяют судить о специализации административных единиц в региональном и межрегиональном разрезе. Некоторые продукты сельского хозяйства этих административно-территориальных единиц поступают на международные рынки, например чай, рис, джут и некоторые другие.

4. *Высокий уровень экономического развития.* Сюда относятся такие штаты и союзные территории, как Карнатака, Раджастхан, Тамилнад, Гуджарат, Западная Бенгалия. Для них характерен разброс уровня развития отдельных секторов экономики от среднего до самого высокого. Внутри данного

типа приходится говорить о специфике функционирования хозяйства по разным штатам. Так, например, Западная Бенгалия отличается, в силу своего географического положения, развитием транспортного комплекса, включая портовые сооружения и перевозки продукции страны морским транспортом. Он занимает большую долю в структуре валового регионального продукта и формирует национальный доход не только штата, но и страны в целом.

5. *Самый высокий уровень экономического развития.* В этот тип попали Уттар-Прадеш и Махараштра. Оба штата – лидеры по численности населения. В общей совокупности здесь проживает четверть населения страны, их территория занимает 17 % площади Индии (Горохов, 2011). Для них характерен самый высокий уровень развития первичного сектора, в Махараштре – наибольшие показатели вторичного, а в Уттар-Прадеш – третичного сектора. На их долю приходится почти пятая часть валового регионального продукта Индии.

Рассмотрим социальное развитие штатов и союзных территорий Индии по пяти ключевым блокам.

В категории «Бедность» наиболее значимыми показателями являются минимальные ежемесячные расходы на душу населения в городской и сельской местности. Наибольшие значения приходятся на такие штаты и союзные территории, как Махараштра, Гоа, Дадра и Нагар-Хавели (по 665 рупий) в городской местности и Уттаракханд (478 рупий), Керала (430 рупий) и Харьяна (414 рупий) в сельской местности (рис. 5).

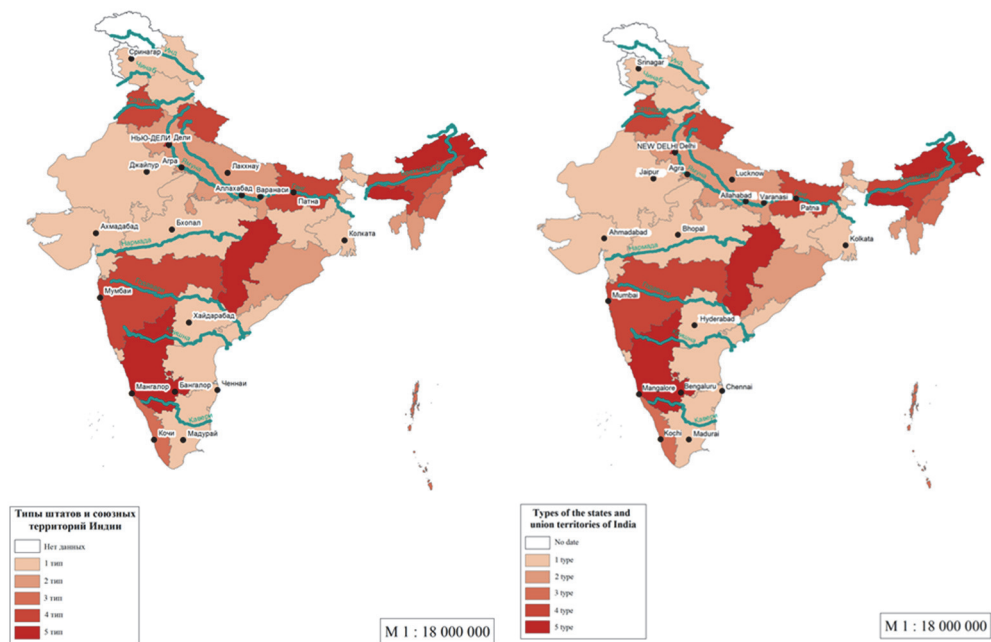


Рис. 5. Уровень бедности, 2021
Figure 5. Poverty rate as for 2021

Источник: составлено авторами по данным NITI. URL: <https://niti.gov.in/> (дата обращения: 05.03.2021)
Source: compiled by the authors based on NITI. Retrieved March 5, 2021, from <https://niti.gov.in/>

В категории «Государственные финансы» наиболее значимыми показателями являются расходы на социальный сектор и объем непогашенных

обязательств. Наибольшие расходы на социальный сектор приходятся на такие штаты, как Уттар-Прадеш (116 170 рупий), Махараштра (110 020 рупий) и Тамилнад (70 980 рупий). Наибольшие показатели непогашенных обязательств характерны для Уттар-Прадеша, Махараштры и Западной Бенгалии (рис. 6).

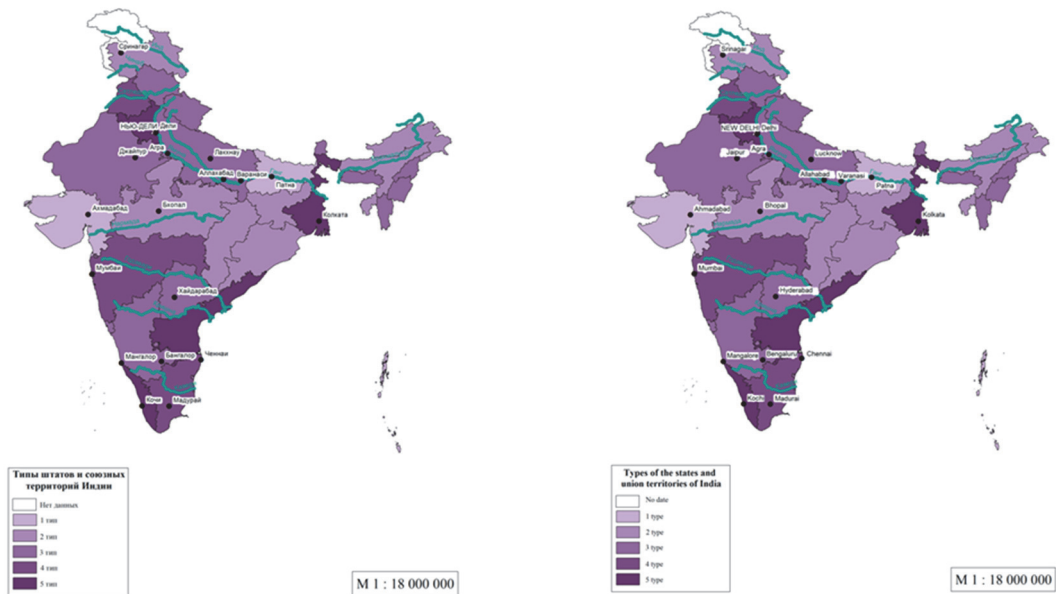


Рис. 6. Государственные финансы, 2021
Figure 6. State finances as for 2021

Источник: составлено авторами по данным NITI. URL: <https://niti.gov.in/> (дата обращения: 05.03.2021)
Source: compiled by the authors based on NITI. Retrieved March 5, 2021, from <https://niti.gov.in/>

В категории «Демография» наиболее значимыми показателями являются коэффициенты рождаемости и смертности (Небогатова, 2005). Максимальные значения первого из них приходятся на штаты Бихар, Химачал-Прадеш и Мегхалая, в то время как максимальные значения второго – на Манипур, Карнатаку и Сикким (рис. 7).

В категории «Инфраструктура» наиболее значимыми показателями являются протяженность региональных дорог и обеспеченность населения телефонами. По первому показателю лидируют такие штаты, как Махараштра, Карнатака и Гуджарат. А по второму – Сикким, Химачал-Прадеш и Пенджаб (рис. 8).

В категории «Образование» к значимым показателям относятся количество начальных и средних школ, колледжей и университетов. Наибольшее количество начальных школ зарегистрировано в штатах Уттар-Прадеш, Мадхья-Прадеш и Раджастан (Лукин, 2011). Наибольшее количество средних школ зарегистрировано в штатах Раджастан, Махараштра и Уттар-Прадеш. Наибольшее количество колледжей зарегистрировано в штатах Уттар-Прадеш, Махараштра и Карнатака. Наибольшее количество университетов зарегистрировано в штатах Раджастан, Уттар-Прадеш и Тамилнад (рис. 9).

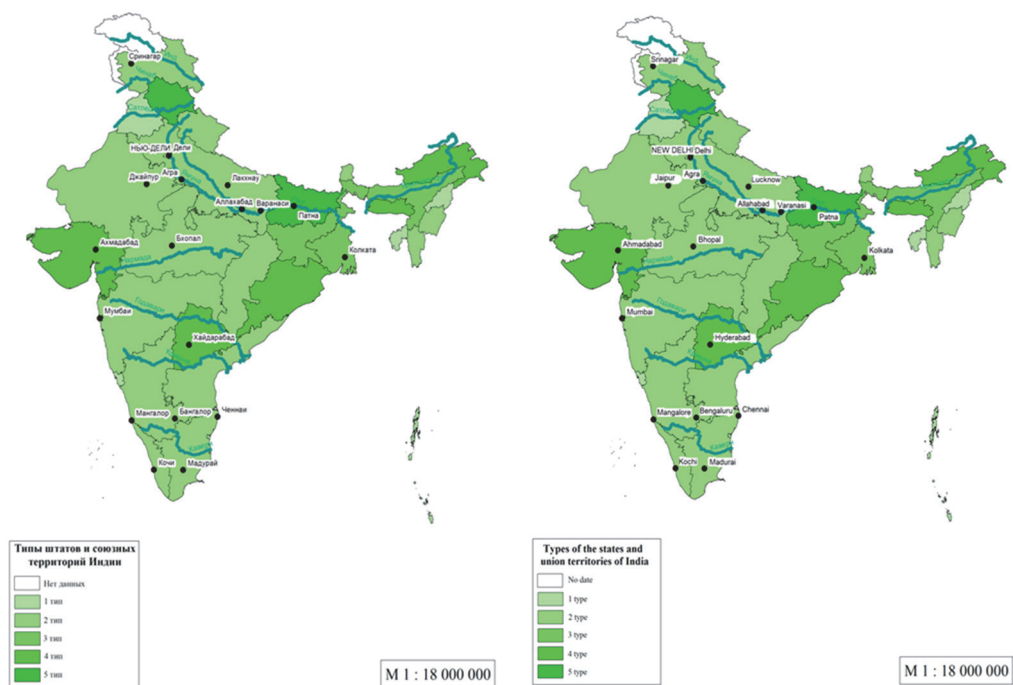


Рис. 7. Демография, 2021
Figure 7. Demography as for 2021

Источник: составлено авторами по данным NITI. URL: <https://niti.gov.in/> (дата обращения: 05.03.2021)
Source: compiled by the authors based on NITI. Retrieved March 5, 2021, from <https://niti.gov.in/>

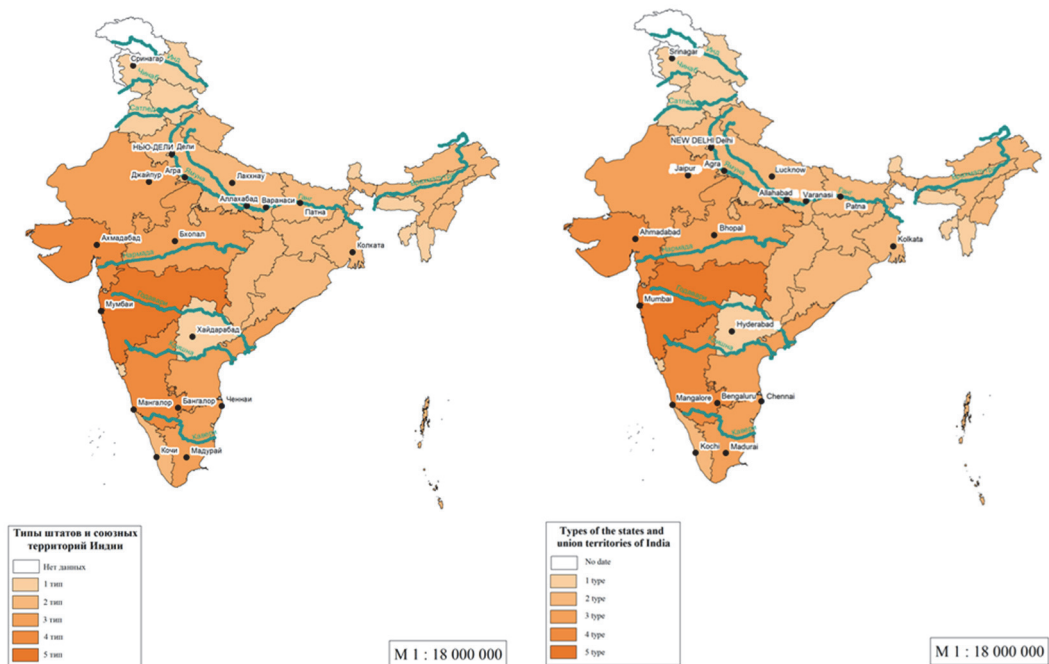


Рис. 8. Инфраструктура, 2021
Figure 8. Infrastructure as for 2021

Источник: составлено авторами по данным NITI. URL: <https://niti.gov.in/> (дата обращения: 05.03.2021)
Source: compiled by the authors based on NITI. Retrieved March 5, 2021, from <https://niti.gov.in/>

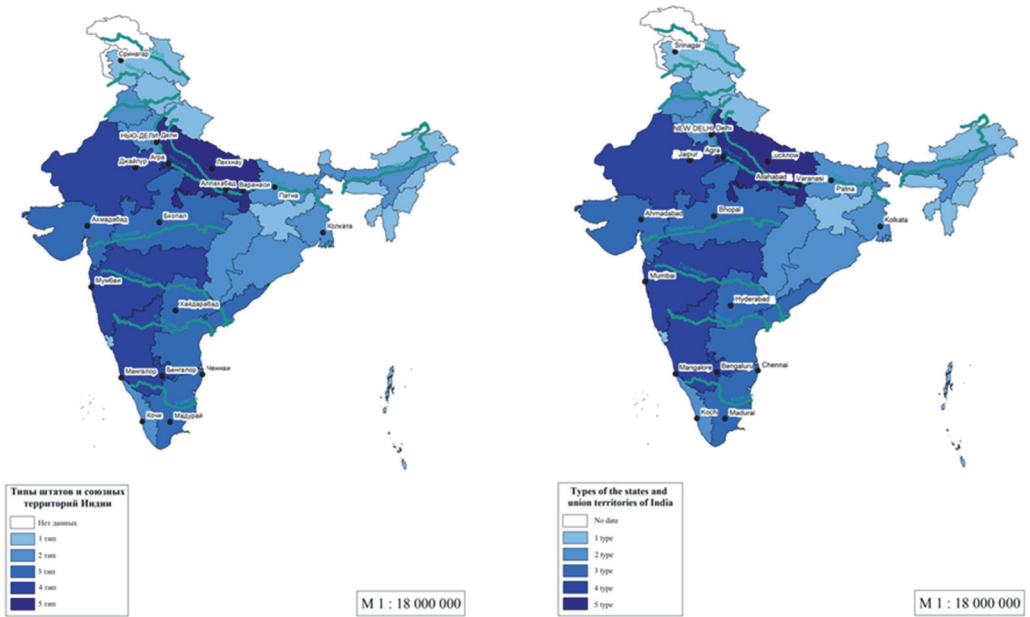


Рис. 9. Образование, 2021
Figure 9. Education as for 2021

Источник: составлено авторами по данным NITI. URL: <https://niti.gov.in/> (дата обращения: 05.03.2021)
Source: compiled by the authors based on NITI. Retrieved March 5, 2021, from <https://niti.gov.in/>

В основу комплексной диагностики социального развития были положены методы ранжирования и интегральной балльной оценки. Нами было выделено пять типов штатов и союзных территорий Индии по уровню социального развития.

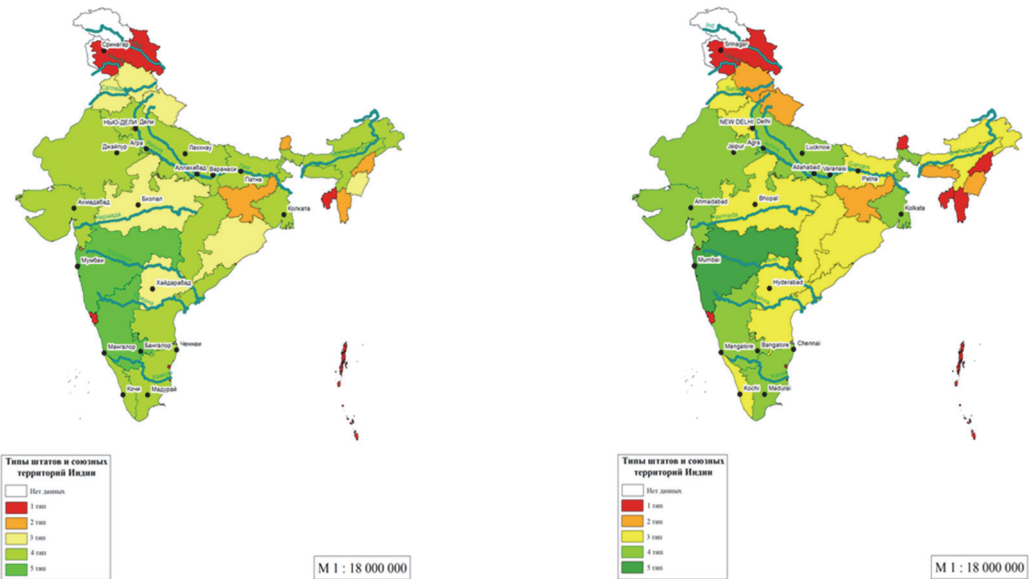


Рис. 10. Типология штатов и союзных территорий Индии по уровню социального развития, 2021
Figure 10. The states and union territories of India typology by level of social development as for 2021

Источник: составлено авторами по данным NITI. URL: <https://niti.gov.in/> (дата обращения: 05.03.2021)
Source: compiled by the authors based on NITI. Retrieved March 5, 2021, from <https://niti.gov.in/>

1. *Самый низкий уровень социального развития.* В него попали штаты и союзные территории Индии, для которых характерен самый низкий уровень развития по всем пяти категориям социальных показателей. Зачастую это небольшие по площади и численности населения территории, а также отдаленные горные местности. Они отличаются низким уровнем образования населения, относительно невысоким уровнем рождаемости, слабой обеспеченностью населения разными социальными благами.

2. *Низкий уровень социального развития.* Для этих штатов и союзных территорий страны, как и для предыдущего типа, характерны низкие показатели развития категорий социальных показателей. В то же время появляются отдельные категории, уровень развития которых выше остальных. Например, в штате Мизорам по инициативе правительства выделяется дополнительное государственное финансирование для преодоления социальных диспропорций. В этой связи следует ожидать повышения уровня социального развития штата в течение 5–10 лет.

3. *Средний уровень социального развития.* В него попали Лакшадвип, Мадхья-Прадеш, Манипур, Орисса, Пенджаб, Телингана, Уттаракханд, Химачал-Прадеш (см. рис. 6). Для данных штатов характерны средние показатели по всем пяти категориям, при этом по некоторым показателям наблюдаются высокие значения. В частности, в штате Мадхья-Прадеш уделяется внимание развитию объектов социальной инфраструктуры, что способствует незначительному росту качества жизни населения.

4. *Высокий уровень социального развития.* В него попадают штаты: Андхра-Прадеш, Аруначал-Прадеш, Ассам, Бихар, Гуджарат, Западная Бенгалия, Керала, Мегхалая, Раджастхан, Тамилнад, Уттар-Прадеш, Харьяна, Чхаттисгарх. Для них характерен разброс показателей от средних до самых высоких значений. Эти территории лидируют по демографическим показателям и критериям преодоления бедности.

5. *Самым высоким уровнем социального развития* характеризуются Махараштра и Карнатака. Данные штаты показывают наибольшее развитие социальной сферы. По многим категориям они являются лидерами. Здесь уделяется пристальное внимание развитию медицины и образования. Важным фактором их функционирования является географическое положение и уровень развития всех сфер жизнедеятельности населения. Оба штата располагаются в западной части Индии, имеют выход к Аравийскому морю (Самбулова, 2015). В Махараштре располагается крупнейший индийский мегаполис – Мумбаи, а в штате Карнатака – известный на весь мир технологический центр, аналог Кремниевой долины – Бангалор (Юрлова, 2003). В данных штатах проживают 112 и 61 млн чел., соответственно, что делает их одними из наиболее густонаселенных в стране. По площади территории они также являются одними из лидеров. Для штатов характерна моноцентрическая пространственная структура – ярко выраженная концентрация населения и производства в административных центрах (Дмитриев, 2014).

Махараштра является одним из наиболее быстроразвивающихся индийских штатов по всем сферам экономики. В Мумбайской агломерации располагаются важные образовательные и промышленные центры, транспортные узлы и Болливуд – центр киноиндустрии мирового масштаба (Горохов, 2011).

В Карнатаке расположены несколько ведущих индийских образовательных и исследовательских институтов, таких как университет Майсура, Индийский институт науки, Индийский институт управления, Национальный институт технологий Карнатаки, Национальная юридическая школа Индийского университета и Национальная лаборатория аэронавтики. С учетом возрастающей экономической роли Бангалора в мире, CNN в 2007 г. обозначила этот город как «одно из наиболее привлекательных мест для ведения бизнеса в странах третьего мира» (Рогожин, 2004). Сегодня это быстрорастущий город со множеством высших образовательных учреждений и научно-исследовательских институтов. По уровню грамотности Бангалор занимает второе место в Индии.

В основу комплексного социально-экономического развития штатов и союзных территорий Индии были положены предварительные типологии административных единиц страны по экономическому и социальному развитию. Каждая из частных типологий создавалась на основе множества количественных параметров, систематизированных по типам на основе фактических статистических данных. При этом в комплексной типологии они имели одинаковый вес. Нами было выделено пять типов социально-экономического развития (рис. 11).

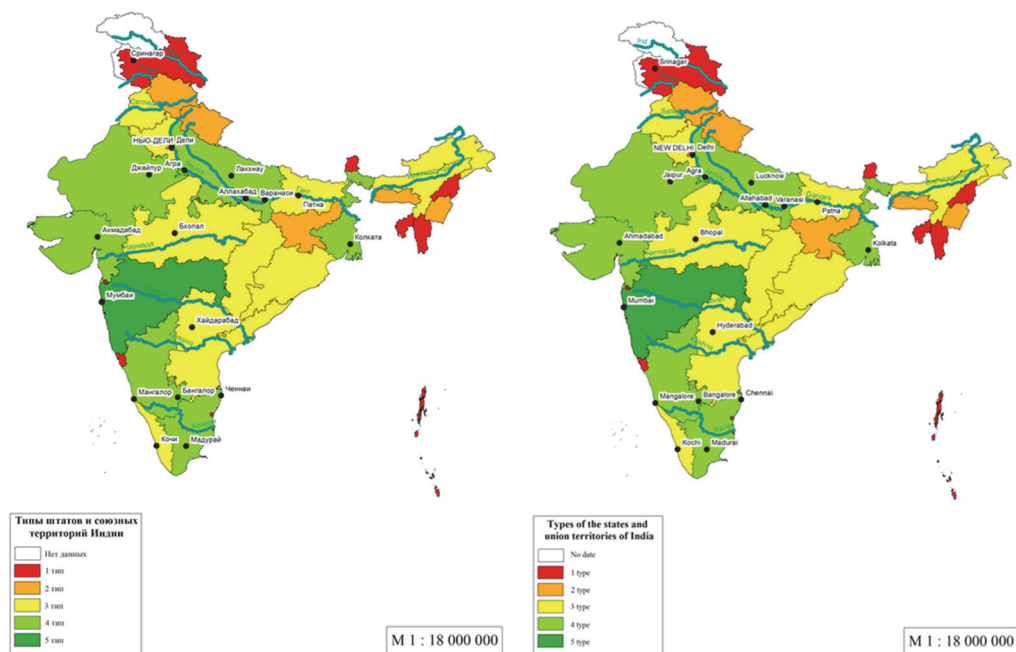


Рис. 11. Типология штатов и союзных территорий Индии по уровню социально-экономического развития, 2021

Figure 11. The states and union territories of India typology by level of socio-economic development as for 2021

Источник: составлено авторами по данным NITI. URL: <https://niti.gov.in/> (дата обращения: 05.03.2021)
 Source: compiled by the authors based on NITI. Retrieved March 5, 2021, from <https://niti.gov.in/>

1. *Самый низкий уровень социально-экономического развития.* В него попали административно-территориальные единицы, для которых характерен самый низкий уровень развития как экономических, так и социальных показателей. Таковыми являются небольшие по площади штаты и союзные

территории, которые находятся в периферийных горных и обособленных территориях страны.

2. *Низкий уровень социально-экономического развития.* Для этих штатов и союзных территорий страны характерны низкие и иногда средние показатели развития экономики и социальной сферы. Данные административно-территориальные единицы также находятся в периферийных территориях.

3. *Средний уровень социально-экономического развития.* В него попали Андхра-Прадеш, Аруначал-Прадеш, Ассам, Бихар, Керала, Мадхья-Прадеш, Орисса, Пенджаб, Телингана, Харьяна, Чхаттисгарх. Для данных штатов характерны средние показатели как экономического, так и социального развития. При этом в некоторых случаях наблюдается дисбаланс развития двух сфер жизнедеятельности населения от среднего до более высокого.

4. *Высокий уровень социально-экономического развития.* Штаты с высоким уровнем развития: Гуджарат, Западная Бенгалия, Карнатака, Раджастан, Тамилнад, Уттар-Прадеш. Для этих штатов характерен разброс показателей: здесь есть как лидеры в экономическом и социальном развитии, так и штаты, в которых на достаточно высоком уровне развиты обе сферы жизнедеятельности населения.

5. *Самый высокий уровень социально-экономического развития.* К этому типу отнесен единственный штат – Махараштра, поскольку он является единственным штатом, который является лидером как по экономическому, так и по социальному развитию. Махараштра – второй по населению и третий по площади штат Индии. Для него характерна моноцентричная система расселения населения – в Мумбайской агломерации. Штат является лидером с точки зрения промышленности, а также важным сельскохозяйственным регионом и научно-исследовательским центром страны (Небогатова, 2005). В социальном развитии штат имеет колоссальные контрасты: с одной стороны, современные технологии и жилищное строительство, высокие по индийским меркам траты на душу населения, а с другой – огромные трущобы Мумбая и других городов-миллионеров.

Заключение

Подводя итоги о социально-экономическом развитии штатов и союзных территорий Индии, можно отметить несколько особенностей.

Во-первых, штаты с наибольшим развитием экономики показывают также и наибольшее развитие социальной сферы, что свидетельствует о взаимосвязанных тенденциях развития различных аспектов жизнедеятельности населения.

Во-вторых, разные слои населения вне зависимости от типа социально-экономического развития региона, в котором они проживают, имеют колоссальную дифференциацию по обеспеченности социальными благами и свободному доступу к медицинскому обслуживанию и производственным силам.

В-третьих, на фоне увеличения темпов роста экономики и увеличения социальных показателей в стране остается большой разрыв между обеспеченными и бедными гражданами, что затрудняет более эффективное социально-экономическое развитие как отдельных регионов страны, так и Индии в целом. Данный аспект должен стать приоритетом в развитии государства.

Список литературы

- Абрамов Д. Азиатские колоссы на глиняных ногах? // *Мировая экономика и международные отношения*. 2013. № 1. С. 119–124.
- Алаев Э.Б. Социально-экономическая география: понятийно-терминологической словарь. М., 1983. 350 с.
- Анохин А.А., Федоров Г.М. О формировании регионов – международных коридоров развития в западном порубежье России // *Вестник Санкт-Петербургского университета. Науки о Земле*. 2019. № 64 (4). С. 545–558. <http://dx.doi.org/10.21638/spbu07.2019.403>
- Брагина Е. Индия: время экономических реформ // *Мировая экономика и международные отношения*. 1998. № 8.
- Володин А. «Рост плюс развитие», или индийский опыт экономических реформ // *Мировая экономика и международные отношения*. 2010. № 10. С. 91–98.
- Володин А. Эволюция внешнеполитической стратегии Индии // *Мировая экономика и международные отношения*. 2013. № 2. С. 93–102.
- Галищева Н.В. Экономика стран Южной Азии. М., 2009. 768 с.
- Глухов Я.А., Иванова М.Б. Типология штатов и союзных территорий Индии по уровню социально-экономического развития // *Инновационная экономика*. 2020. № 3. С. 185–199. URL: <http://37.18.92.27/web-local/fak/tj/index.php?id=25&mod=rubric&mm=44> (дата обращения: 05.03.2021).
- Горкин А.П. Социально-экономическая география: понятия и термины. Смоленск, 2013. С. 232–236.
- Горохов С.А. Индия: религия, демография и политика // *Азия и Африка сегодня*. 2011. № 7. С. 24–32.
- Горохов С.А. Хозяйство современной Индии // *География в школе*. 2006. № 2. 21–29 с.
- Горохов С.А., Дмитриев Р.В. Население Индии растет рекордными темпами // *Азия и Африка сегодня*. 2011. № 8. С. 11–15.
- Горохов С.А., Роготень Н.Н. Общая экономическая, социальная и политическая география. М., 2011. 271 с.
- Дмитриев Р.В. Опорный каркас расселения и хозяйства современной Индии: монография. М., 2014. 91–95 с.
- Дмитриев Р.В. Роль наднагломерационных структур в экономическом развитии современной Индии // *Известия Российской академии наук. Серия географическая*. 2014. № 3. 35–42 с.
- Иванова М.Б. Математические методы в социально-экономической географии: учебно-методическое пособие. Пермь, 2007. 268 с.
- Лукин А. Ждет ли нас «демографический мир»? // *Мировая экономика и международные отношения*. 2011. № 4. С. 79–88.
- Национальный институт трансформации Индии. URL: <https://niti.gov.in> (дата обращения: 10.03.2021).
- Небогатова О. Индия: экономический рост в эпоху глобализации // *Мировая экономика и международные отношения*. 2005. № 1. С. 89–94.
- Празаускас А.А. Этнос, политика и государство в современной Индии. М.: Наука (Главная редакция восточной литературы), 1990. 304 с.
- Рашковский Е. Индия: лик цивилизации // *Мировая экономика и международные отношения*. 2003. № 3. С. 66–83.
- Рогожин А. Индия на мировом рынке информационно-коммуникационных технологий // *Мировая экономика и международные отношения*. 2004. № 7. С. 74–82.
- Самбурова Е.Н. Современное географическое исследование расселения и хозяйства Индии // *Известия Российской академии наук. Серия географическая*. 2015. № 6. С. 124–125.
- Фурастье Ж. Великая надежда XX в. М., 2016. 52 с.
- Юрлова Е.С. Индия: от неприкасаемых к далитам. Очерки истории, идеологии и политики. М.: Институт востоковедения РАН, 2003. 394 с.
- Fisher, Allan GB. Production, primary, secondary and tertiary. *Economic Record* 15.1. 1939. P. 24–38.

References

- Abramov, D. (2013). Asian colossi with feet of clay? *World economy and international relations*, 1, 119–124. (In Russ.)
- Alayev, E.B. (1983). *Socio-economic Geography: Conceptual and Terminological Dictionary*. Moscow. (In Russ.)
- Anokhin, A.A., & Fedorov, G.M. (2019). On the formation of regions – international development corridors in the western border of Russia. *Vestnik SPbSU. Earth Science*, 64(4), 545–558. (In Russ.) <http://dx.doi.org/10.21638/spbu07.2019.403>
- Bragina, E. (1998). India: Time of Economic Reform. *World economy and international relations*, (8). (In Russ.)
- Dmitriev, R.V. (2014). The role of super-agglomerational structures in the economic development of modern India. *Izvestiya Rossiiskoi Akademii Nauk. Seriya Geograficheskaya*, 3, 35–42. (In Russ.)
- Dmitriyev, R.V. (2014). *Bearing Frame of the Resettlement and Economy of Modern India* (pp. 91–95). Moscow. (In Russ.)
- Fisher, Allan GB. (1939). Production, primary, secondary, and tertiary. *Economic Record* 15.1, 24–38.
- Fourastie, J. (2016). *Great Hope of the XXI century*. Moscow.
- Galishcheva, N.V. (2009). *The Economics of the Countries of the South Asia*. Moscow. (In Russ.)
- Glukhov, Y.A., & Ivanova, M.B. (2020). Socio-economic Development Typology of the States and Union Territories of India. *Innovative Economy*, (3), 185–199. Retrieved March 10, 2021, from <http://37.18.92.27/web-local/fak/rj/index.php?id=25&mod=rubric&mm=44>
- Gorkin, A.P. (2013). *Sotsial'no-ekonomicheskaya geografiya: ponyatiya i terminy* (pp. 232–236). Smolensk. (In Russ.)
- Gorohkov, S.A. (2006). Economy of Modern India. *Geography at School*, 2, 21–29. (In Russ.)
- Gorohkov, S.A. (2011). India: Religion, Demography and Politics. *Asia and Africa Today*, 7, 24–32. (In Russ.)
- Gorohkov, S.A., & Dmitriyev, R.V. (2011). Population of India is Growing at a Record Pace. *Asia and Africa Today*, (8), 11–15. (In Russ.)
- Gorohkov, S.A., & Rogoten', N.N. (2011). *General Economic, Social and Political Geography* (p. 271). Moscow. (In Russ.)
- Ivanova, M.B. (2007). *Mathematical Methods in Human Geography*. Perm. (In Russ.)
- Lukin, A. (2011). Is the “demographic world” awaiting us? *World economy and international relations*, 4, 78–88. (In Russ.)
- National Institution for Transforming India*. Retrieved March 10, 2021, from <https://niti.gov.in>
- Nebogatova, O. (2005). India: Growth in an Age of Globalization. *World economy and international relations*, (1), 89–94. (In Russ.)
- Prazauskas, A.A. (1990). *Ethnos, Politics and State in the Modern India* (p. 304). (In Russ.)
- Rashkovsky, E. (2003). India: the face of civilization. *World economy and international relations*, (3), 66–83. (In Russ.)
- Rogozhin, A. (2004). India in the world market of information and communication technologies. *World economy and international relations*, (7), 74–82. (In Russ.)
- Samburova, E.N. (2015). Modern Geographical Research of Settlement Pattern and Economy of India. *Izvestiya Rossiiskoi Akademii Nauk. Seriya Geograficheskaya*, (6), 124–125. (In Russ.)
- Volodin, A. (2010). “Growth plus Development”, or the Indian Experience of Economic Reforms. *World economy and international relations*, 10, 91–98. (In Russ.) <http://dx.doi.org/10.20542/0131-2227-2010-10-91-98>
- Volodin, A. (2013). Evolution of India’s foreign policy strategy. *World economy and international relations*, 2, 93–102. (In Russ.) <http://dx.doi.org/10.20542/0131-2227-2013-2-93-102>
- Yurlova, E.S. (2003). *India: From Untouchables to Dalits. Essays on History, Ideology and Politics*. Institute of Oriental Studies RAS. Moscow. (In Russ.)

Сведения об авторах / Bio notes

Иванова Мария Борисовна, кандидат географических наук, доцент кафедры социально-экономической географии географического факультета Пермского государственного национального исследовательского университета. ORCID: 0000-0003-4775-2763. E-mail: ivmary@mail.ru. eLibrary SPIN-код: 5207-9479

Глухов Ярослав Александрович, магистрант I года обучения кафедры социально-экономической географии географического факультета Пермского государственного национального исследовательского университета. ORCID: 0000-0001-6356-2447. E-mail: yaroslav.glukhov@yandex.ru

Maria B. Ivanova, Candidate of Sciences in Geography, Associate Professor of the Department of Socio-Economic Geography of the Geographical Faculty of the Perm State National Research University. ORCID: 0000-0003-4775-2763. E-mail: ivmary@mail.ru. eLibrary SPIN: 5207-9479

Yaroslav A. Glukhov, 1st year master student of the Department of Socio-Economic Geography of the Faculty of Geography, Perm State National Research University. ORCID: 0000-0001-6356-2447. E-mail: yaroslav.glukhov@yandex.ru



ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И СОЦИАЛЬНЫЕ ТРЕНДЫ: ЦИФРОВИЗАЦИЯ ECONOMIC AND SOCIAL TRENDS: DIGITALIZATION

DOI: 10.22363/2313-2329-2022-30-1-110-123

УДК 339

Научная статья / Research article

Концептуально-методологические основы формирования человеческого капитала в условиях перехода к цифровому сельскому хозяйству

С.А. Шелковников  , И.Г. Кузнецова 

*Новосибирский государственный аграрный университет,
Российская Федерация, 630039, Новосибирск, ул. Добролюбова, д. 160*

 shelkovnikov1@rambler.ru

Аннотация. Агропромышленный комплекс представляет собой отрасль хозяйствования, от успешной деятельности которого зависит не только продовольственная безопасность государства, но и здоровье населения, проживающего на его территории. В настоящее время в сельскохозяйственной отрасли осуществляется переход от традиционного способа производства к цифровому. Это подтверждает использование цифровых устройств, беспилотных летательных аппаратов, умных теплиц и роботов. Помимо прочего процесс оцифровки значительно меняет время принятия управленческих решений. Одной из важных составляющих перехода к цифровизации является использование человеческого капитала. Ни секрет, что процесс цифровизации в производственном процессе требует значительных знаний и умений и поэтому перед аграрным образованием стоит задача – подготовка специалистов для цифрового сельского хозяйства. В статье представлена демаркация концептуальных подходов формирования человеческого капитала в условиях традиционного производства и в условиях транзитивной экономики. Целью исследования является разработка основных принципов, задач, направлений, инструментов и ожидаемых результатов формирования и развития человеческого капитала в условиях перехода к цифровому сельскому хозяйству.

Ключевые слова: цифровое сельское хозяйство, традиционное производство, цифровизация, кадровый потенциал, человеческий капитал, инновации, эффективность, производительность труда, качество жизни, социально-экономические условия

История статьи: поступила в редакцию 12 сентября 2021 г.; проверена 11 октября 2021 г.; принята к публикации 8 декабря 2021 г.

Для цитирования: Шелковников С.А., Кузнецова И.Г. Концептуально-методологические основы формирования человеческого капитала в условиях перехода к цифровому сельскому хозяйству // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. 2022. Т. 30. № 1. С. 110–123. <http://dx.doi.org/10.22363/2313-2329-2022-30-1-110-123>

© Шелковников С.А., Кузнецова И.Г., 2022



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

Conceptual and methodological foundations for forming human capital under conditions of transition to digital agriculture

Sergey A. Shelkovnikov  , Inna G. Kuznetsova 

*Novosibirsk State Agrarian University,
160 Dobrolyubova St, Novosibirsk, 630039, Russian Federation*

 shelkovnikov1@rambler.ru

Abstract. The agro-industrial complex is a business sector on the successful activity of which depends not only on the food security of the state, but also the health of the population living on its territory. Currently, the agricultural industry is moving from a traditional method of production to digital. This confirms the use of digital devices, unmanned aerial vehicles, smart greenhouses, and robots. Among other things, the digitization process significantly changes the time for making management decisions. One of the important components of the transition to digitalization is the use of human capital. It is no secret that the process of digitalization in the production process requires considerable knowledge and skills, and therefore the task for agricultural education is to train specialists for digital agriculture. The article presents the demarcation of conceptual approaches to the formation of human capital in the context of traditional production and in a transitive economy. The aim of the study is to develop the basic principles, tasks, directions, tools and expected results of the formation and development of human capital in the transition to digital agriculture.

Keywords: digital agriculture, traditional production, digitalization, human resources, human capital, innovation, efficiency, labor productivity, quality of life, socio-economic conditions

Article history: received September 12, 2021; revised October 11, 2021; accepted December 8, 2021.

For citation: Shelkovnikov, S.A., & Kuznetsova, I.G. (2022). Conceptual and methodological foundations for forming human capital under conditions of transition to digital agriculture. *RUDN Journal of Economics*, 30(1), 110–123. (In Russ.) <http://dx.doi.org/10.22363/2313-2329-2022-30-1-110-123>

Введение

Одной из стратегических задач, стоящих перед сельскохозяйственной отраслью в современных условиях, является нахождение новых источников экономического роста, который на сегодняшний день невозможен без технологической модернизации отрасли (Алетдинова, 2017).

Мощным драйвером развития конкурентоспособности сельскохозяйственной отрасли выступает использование современных цифровых технологий, значительно влияющее на производительность труда, качество конечной продукции и себестоимость производимой продукции (Шелковников и др., 2019).

Целью исследования является разработка концептуального подхода, формирование человеческого капитала в условиях перехода к цифровому сельскому хозяйству.

Методы исследования

Теоретической и методической основой исследования послужили труды ведущих ученых по вопросам науки управления, в частности Л.А. Абалкина (Абалкин, 2009), А.А. Алетдиновой (Алетдинова, 2017), Р.И. Капелюшников (Капелюшников, 2006), А.В. Корицкого (Корицкий, 2018), С.Н. Найден (Найден, 2012), В.Н. Папело (Папело, 2016), Н.И. Прока (Прока, 2013),

Е.В. Рудого (Рудой, 2017), А.Н. Семина (Семина, 2009), С.А. Шелковникова (Шелковников, 2019).

Методологической базой научного исследования послужили монографический, абстрактно-логический, сравнительный методы.

Результаты

В условиях перехода к новому технологическому укладу особую ценность обретают поливалентные специалисты, другими словами, работники, обладающие двойным набором компетенций, позволяющих значительно повысить производительность труда (Капелюшников, 2006). Необходимо заметить, что дальнейшее развитие агропромышленного комплекса характеризуется рядом нерешенных социально-экономических проблем, определяющих значительный отток населения из сельской местности (Семина, 2009). Переход к использованию современных цифровых технологий предъявляет значительные требования к качеству человеческого капитала, что обуславливает острую необходимость разработки концептуального подхода к формированию и использованию человеческого капитала в условиях перехода к совершенно новым условиям хозяйствования (Корицкий, 2018).

Весьма интересно, что Н.А. Рыжкова под основной целью разработки концепции по совершенствованию государственной поддержки развития человеческого капитала в сельскохозяйственных организациях понимает «улучшение экономического состояния отрасли и создание благоприятных условий для ее дальнейшего развития через формирование в обществе человеческого потенциала и последующей его трансформации в человеческий капитал при активной государственной поддержке со стороны правительств региона и страны» (Рыжкова, 2018).

В целях создания авторской системы взглядов на процессы формирования и развития человеческого капитала в условиях цифровизации сельскохозяйственной отрасли необходимо выявить и обосновать концептуальные основы, обеспечивающие не только подготовку высококвалифицированных работников, необходимых для модернизации отрасли, но и комплекс мероприятий, способствующих трудоустройству и дальнейшему закреплению высококлассных специалистов в сельскохозяйственной местности (Рудой, 2017). По мнению автора, концептуальные подходы формирования и развития человеческого капитала в условиях традиционного и цифрового сельского хозяйства имеют определенные особенности.

Разработка концептуального подхода к цифровому сельскому хозяйству требует значительного смыслового разграничения ключевых компонентов традиционного и цифрового ведения сельского хозяйства (Найден, 2012). С этой целью автором систематизированы и обобщены средства труда, методы осуществления, принципы, задачи, направления, инструменты и результаты формирования и развития человеческого капитала в традиционном и цифровом сельском хозяйстве, что позволяет продемонстрировать существенную дифференциацию ключевых направлений представленного концептуального подхода.

Однако для реализации в жизнь предложенных подходов необходимо усовершенствовать существующие методы государственного субсидирования, начиная с момента количественного воспроизводства человеческого

капитала и заканчивая профессиональной переподготовкой работающих специалистов в сельхозотрасли (Прока, 2013).

Предлагаемые автором концептуальные подходы содержат цель, принципы, задачи, методы осуществления, необходимые для реализации поставленной цели, дифференцированные по двум методам осуществления сельскохозяйственного производства (традиционного и цифрового), а также результаты после внедрения предложенных направлений реализации.

Концептуальная демаркация формирования и развития человеческого капитала в условиях перехода к цифровому сельскому хозяйству представлена в табл. 1.

Осуществление мероприятий направлено на решение следующих ключевых задач:

- переориентация системы профессионального образования на потребности рынка труда в условиях цифровизации, что позволит обеспечить сельскохозяйственный рынок труда квалифицированными работниками, обладающими профессиональными, надпрофессиональными и цифровыми компетенциями;

- совершенствование методического, информационного и материально-технического обеспечения процесса формирования человеческого капитала, которое в значительной степени отразится на развитии информационно-телекоммуникационных технологий в сельском хозяйстве;

- создание социально-экономических условий, а также осуществление мероприятий по повышению реальных доходов работников для осуществления профессиональной деятельности в условиях цифровизации.

Эффективная реализация поставленных задач основывается на соблюдении ряда принципов, среди которых:

- принцип образовательно-производственной коллаборации, предполагающий тесное взаимодействие между образовательным учреждением аграрного профиля и сельскохозяйственными организациями, позволяющее в значительной степени стимулировать усвоение практических знаний и умений у обучающихся;

- полиморфности подходов основывается на использовании многообразия структур с точки зрения способа воздействия на человеческий капитал;

- системности, позволяющий рассматривать инвестиции в человеческий капитал как совокупную систему инвестиций в образование, здравоохранение и развитие социальной инфраструктуры;

- последовательной кадровой работы заключается в том, что на каждом этапе необходимо использование специфических мероприятий по формированию человеческого капитала;

- непрерывности аграрного образования, состоящий в том, что человеческий капитал сельскохозяйственных работников должен формироваться в течение всей жизни;

- синхронности, подразумевающий осуществление четкого взаимодействия между отдельными фазами формирования и развития человеческого капитала;

- последовательной кадровой работы,

– лоббирования интересов работников сельского хозяйства, заключающийся в возможности влиять на управленческие решения государственных органов власти в области решения ключевых задач, направленных на повышение качества жизни сельского населения.

Предложенная автором система принципов формирования и развития человеческого капитала обеспечит организационно-экономическое совершенствование системы формирования человеческого капитала в условиях цифровизации сельского хозяйства [1].

Направлениями реализации концептуального подхода являются:

– межвузовское взаимодействие по формированию цифровых компетенций для цифрового сельского хозяйства;

– подготовка рекомендаций по разработке федеральных и региональных программ формирования и развития человеческого капитала в условиях цифровизации сельского хозяйства в зависимости от развития сельских территорий;

– управление кадровым потенциалом сельских территорий путем перехода от административно-территориального финансирования его развития к проектному.

Инструментами реализации предложенных направлений выступает:

– субсидирование сельхозтоваропроизводителей в подготовке работников для цифрового сельского хозяйства;

– финансирование внедрения цифровизации в экономику сельского хозяйства, совершенствование условий и процессов получения профессионального образования;

– совершенствование существующих межрегиональных программ по привлечению и закреплению работников в условиях цифровизации сельского хозяйства;

– совершенствование нормативно-правовой базы государственной поддержки формирования и развития человеческого капитала.

Ожидаемыми результатами концептуального подхода формирования и развития человеческого капитала в условиях перехода к цифровому сельскому хозяйству являются:

– устранение дефицита в ИКТ-специалистах;

– обеспечение сельскохозяйственной отрасли поливалентными работниками;

– рост экономической эффективности сельскохозяйственной отрасли;

– увеличение суммы государственной поддержки работников сельского хозяйства;

– увеличение насыщенности сельскохозяйственной отрасли квалифицированными работниками до 85 %;

– создание информационной платформы в сельском хозяйстве;

– увеличение удельного веса руководителей и специалистов сельскохозяйственных организаций, ежегодно повышающих квалификацию с 4,5 до 20 %;

– снижение доли лиц из числа занимающих должность руководителей сельскохозяйственных организаций, не имеющих и не получающих специального образования, с 12 до 1,5 %;

Таблица 1

Демаркация компонентов концептуального подхода формирования и развития человеческого капитала в условиях перехода к цифровому сельскому хозяйству

ТИП ВЕДЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА	
Традиционное	Цифровое
МЕТОДЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ	
Рутинный ручной и механизированный труд	Автоматизированный и роботизированный труд
СРЕДСТВА ТРУДА	
Ручной труд	Беспилотный транспорт, интернет вещей, облачные технологии, автономное киберпространство, Big Data, электронный документооборот
ПРИНЦИПЫ РЕАЛИЗАЦИИ	
Адаптивности, автономности сторон, дифференцированности, стабильности, прогнозируемости, адресности	Образовательно-производственной коллаборации, полиморфности, системности, синхронизации подходов, последовательная кадровая работа, лоббирование интересов, принцип непрерывности аграрного образования
ЗАДАЧИ РЕАЛИЗАЦИИ	
<ul style="list-style-type: none"> – Рост численности сельского населения – Уменьшение дефицита в рабочих местах сельского хозяйства – «Омоложение» руководителей и работников сельского хозяйства – Увеличение образовательного уровня работников сельского хозяйства – Обеспечение занятости населения – Формирование кадрового резерва в сельском хозяйстве – Увеличение насыщенности сельскохозяйственных организаций дипломированными специалистами – Увеличение доли трудоустройства выпускников в сельскохозяйственные организации – Создание условий для здоровой жизни сельского населения – Создание современной социальной среды, в том числе осуществление жилищных программ обеспечения работников жильем – Развитие сети школьных и дошкольных учреждений, а также учреждений первичной медицинской помощи и учреждений культурно-досуговых, спортивных мероприятий 	<ul style="list-style-type: none"> – Переориентация системы профессионального образования на потребности рынка труда в условиях цифровизации – Достижение сбалансированности спроса и предложения на рынке труда работников сельского хозяйства в условиях цифровизации – Развитие кадрового потенциала с учетом цифровой модернизации производства – Совершенствование материально-технического обеспечения процесса формирования кадрового потенциала в условиях цифровизации сельского хозяйства – Совершенствование методического, информационного и материально-технического обеспечения процесса формирования человеческого капитала – Внедрение информационно-телекоммуникационных технологий в сельское хозяйство – Создание условий для подготовки кадров для цифрового сельского хозяйства, рост реальных доходов работников в условиях цифровизации сельского хозяйства – Создание социально-экономических условий для осуществления профессиональной деятельности в условиях цифровизации – Повышение производительности труда в сельском хозяйстве

Продолжение табл. 1

ТИП ВЕДЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА	
Традиционное	Цифровое
НАПРАВЛЕНИЯ РЕАЛИЗАЦИИ	
<ul style="list-style-type: none"> – Создание благоприятных социально-экономических условий для жизни в сельской местности – Продвижение сельского образа жизни путем увеличения престижности сельскохозяйственного труда – Разработка мер по повышению уровня жизни сельского населения 	<ul style="list-style-type: none"> – Межвузовское взаимодействие по формированию цифровых компетенций для цифрового сельского хозяйства – Финансирование внедрения цифровизации в экономику сельского хозяйства, совершенствование условий и процессов получения профессионального образования – Подготовка рекомендаций по разработке федеральных и региональных программ формирования и развития человеческого капитала в условиях цифровизации сельского хозяйства в зависимости от развития сельских территорий – Совершенствование нормативно-правовой базы государственной поддержки формирования и развития человеческого капитала – Управление кадровым потенциалом сельских территорий путем перехода от административно-территориального финансирования его развития к проектному
ИНСТРУМЕНТЫ РЕАЛИЗАЦИИ	
<ul style="list-style-type: none"> – Создание благоприятных социально-экономических условий для жизни в сельской местности – Продвижение сельского образа жизни путем увеличения престижности сельскохозяйственного труда – Поддержание существующих систем (производственных, социальных, культурных) – Формирование инфраструктуры для развития сельского хозяйства – Разработка мер по повышению уровня жизни сельского населения – Разработка и реализация мер по обеспечению жильем работников и членов их семей – Совершенствование методики материального и морального поощрения привлечения и закрепления работников в сельской местности – Альтернативные сценарии расчета тарифных ставок, исходя из качества работы и вознаграждения за ее выполнение – Льготное налогообложение сельскохозяйственных организаций 	<ul style="list-style-type: none"> – Изменение учебных планов образовательных учреждений с учетом потребности цифровой экономики – Субсидирование сельхозтоваропроизводителей в подготовке работников для цифрового сельского хозяйства – Финансирование внедрения цифровизации в экономику сельского хозяйства, совершенствование условий и процессов получения профессионального образования – Совершенствование существующих межрегиональных программ по привлечению и закреплению работников в условиях цифровизации сельского хозяйства – Совершенствование нормативно-правовой базы государственной поддержки формирования и развития человеческого капитала

Окончание табл. 1

ТИП ВЕДЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА	
Традиционное	Цифровое
РЕЗУЛЬТАТЫ	
<ul style="list-style-type: none"> – Повышение эффективности деятельности сельскохозяйственных организаций – Повышение квалификации работников в сельском хозяйстве – Соблюдение и применение новых технологий в сельском хозяйстве – Увеличение объемов производства и реализации сельскохозяйственной продукции – Повышение экономической эффективности сельского хозяйства – Повышение заработной платы работникам в сельском хозяйстве – Обеспечение собственным жильем работников в сельском хозяйстве – Создание современной социальной среды для проживания 	<ul style="list-style-type: none"> – Устранение дефицита в ИКТ-специалистах – Обеспечение сельскохозяйственной отрасли polyvalentными работниками – Рост экономической эффективности сельскохозяйственной отрасли – Увеличение суммы государственной поддержки работников сельского хозяйства – Увеличение насыщенности сельскохозяйственной отрасли квалифицированными работниками до 85% – Создание информационной платформы в сельском хозяйстве – Увеличение удельного веса руководителей и специалистов сельскохозяйственных организаций, ежегодно повышающих квалификацию с 4,5 до 20% – Снижение доли лиц из числа занимающих должность руководителей сельскохозяйственных организаций, не имеющих и не получающих специального образования с 12 до 1,5% – Увеличение доли руководителей и специалистов сельскохозяйственных организаций в возрастной категории до 30 лет до 20% – Увеличение количества молодых специалистов, обеспеченных жильем до 80% – Повышение качества жизни работников сельского хозяйства – Создание благоприятных условий труда и быта сельских жителей с целью сохранения и обеспечения стабильности кадрового потенциала сельских территорий – Содействие профессиональной ориентации в сельских школах – Совершенствование целевой подготовки кадров для нужд сельского хозяйства – Совершенствование содержания и технологичности системы профессионального образования – Оснащение образовательных учреждений современным оборудованием – Укрепление материально-технической базы и инфраструктуры воспроизводства кадров для сельскохозяйственных организаций – Закрепление гарантий выпускников на получение поддержки при трудоустройстве в сельскохозяйственные организации

* Разработано авторами по: (Шелковников, 2019).

Table 1
Demarcation of components of a conceptual approach to the formation and development of human capital in the context of the transition to digital agriculture

TYPE OF AGRICULTURAL PRODUCTION	
Traditional	Digital
METHODS OF IMPLEMENTATION	
Routine manual and mechanized labor	Automated and robotic labor
MEANS OF LABOR	
Manual labor	Unmanned transport, Internet of Things, cloud technologies, autonomous cyberspace, Big Data, electronic document management
IMPLEMENTATION PRINCIPLES	
Adaptability, autonomy of the parties, differentiation, stability, predictability, targeting	Educational and industrial collaboration, polymorphism, consistency, synchronization of approaches, consistent personnel work, lobbying of interests, the principle of continuity of agricultural education
IMPLEMENTATION TASKS	
<ul style="list-style-type: none"> – Growth of the rural population – Reduction of the shortage of agricultural workers – “Rejuvenation” of managers and agricultural workers – Increasing the educational level of agricultural workers – Ensuring employment of the population – Formation of a personnel reserve in agriculture – Increasing the saturation of agricultural organizations with certified specialists – Increasing the share of graduates’ employment in agricultural organizations – Creating conditions for a healthy life of the rural population – Creating a modern social environment, including the implementation of a housing program to provide workers with housing – Development of a network of school and preschool institutions, as well as primary medical care institutions and institutions of cultural and leisure, sports events 	<ul style="list-style-type: none"> – Achieving a balance of supply and demand in the labor market of agricultural workers in the conditions of digitalization – Development of human resources potential taking into account the digital modernization of production – Improving the material and technical support of the process of personnel potential formation in the conditions of digitalization of agriculture – Improvement of methodological, informational and material-technical support of the process of formation of human capital – Introduction of information and telecommunications technologies in agriculture – Creation of conditions for training personnel for digital agriculture growth of real incomes of workers in the conditions of digitalization of agriculture – Creation of socio-economic conditions for the implementation of professional activities in the conditions of digitalization – Increase of labor productivity in agriculture

Continuation of the table 1

TYPE OF AGRICULTURAL PRODUCTION	
Traditional	Digital
DIRECTIONS OF IMPLEMENTATION	
<ul style="list-style-type: none"> – Creation of favorable socio-economic conditions for life in rural areas – Promotion of the rural lifestyle, by increasing the prestige of agricultural labor – Development of measures to improve the standard of living of the rural population 	<ul style="list-style-type: none"> – Inter-university cooperation on the formation of digital competencies for digital agriculture – Financing the introduction of digitalization in the agricultural economy improving the conditions and processes of obtaining professional education – Preparation of recommendations for the development of federal and regional programs for the formation and development of human capital in the context of digitalization of agriculture, depending on the development of rural areas – Improvement of the regulatory and legal framework of state support for the formation and development of human capital – Management of the personnel potential of rural territories, through the transition from administrative-territorial financing of its development to project financing
IMPLEMENTATION TOOLS	
<ul style="list-style-type: none"> – Creation of favorable socio-economic conditions for life in rural areas – Promotion of the rural lifestyle, by increasing the prestige of agricultural labor – Maintenance of existing systems (production, social, cultural) – Formation of infrastructure for the development of agriculture – Development of measures to improve the standard of living of the rural population – Development and implementation of measures to provide housing for employees and their family members – Improving the methods of material and moral encouragement of attracting and securing workers in rural areas – Alternative scenarios for calculating tariff rates based on the quality of work and remuneration for its performance – Preferential taxation of agricultural organizations 	<ul style="list-style-type: none"> – Changing the curricula of educational institutions taking into account the needs of the digital economy – Subsidizing agricultural producers in the training of workers for digital agriculture – Financing the introduction of digitalization in the agricultural economy improving the conditions and processes of obtaining professional education – Improvement of existing interregional programs for attracting and securing employees in the conditions of digitalization of agriculture – Improvement of the regulatory and legal framework of state support for the formation and development of human capital

The end of the table 1

TYPE OF AGRICULTURAL PRODUCTION	
Traditional	Digital
<ul style="list-style-type: none"> – Improving the efficiency of agricultural organizations – Advanced training of workers in agriculture – Compliance with and application of new technologies in agriculture – Increase in the volume of production and sale of agricultural products – Improving the economic efficiency of agriculture – Increase in wages for workers in agriculture – Providing workers in agriculture with their own housing – Creating a modern social environment for living 	<p style="text-align: center;">RESULTS</p> <ul style="list-style-type: none"> – Eliminating the shortage of ICT specialists – Providing the agricultural sector with polyvalent workers – The growth of the economic efficiency of the agricultural sector – Increase in the amount of state support for agricultural workers – Increasing the saturation of the agricultural sector with qualified workers to 85% – Creation of an information platform in agriculture – Increase in the share of managers and specialists of agricultural organizations who annually improve their skills from 4.5 to 20% – Decrease in the share of persons from among those holding the position of heads of agricultural organizations who do not have and do not receive special education from 12 to 1.5% – Increase in the share of managers and specialists of agricultural organizations in the age category up to 30 years to 20% – Increasing the number of young professionals provided with housing to 80% – Improving the quality of life of agricultural workers – Creation of favorable working and living conditions for rural residents in order to preserve and ensure the stability of the personnel potential of rural territories – Promotion of vocational guidance in rural schools – Improvement of targeted training of personnel for the needs of agriculture – Improvement of the content and technologies of the vocational education system – Equipping educational institutions with modern equipment – Strengthening the material and technical base and infrastructure of personnel reproduction for agricultural organizations

*Developed by the authors (Shelkovnikov, 2019).

- увеличение доли руководителей и специалистов сельскохозяйственных организаций в возрастной категории до 30 лет до 20 %;
- увеличение количества молодых специалистов, обеспеченных жильем до 80 %;
- повышение качества жизни работников сельского хозяйства;
- создание благоприятных условий труда и быта сельских жителей с целью сохранения и обеспечения стабильности кадрового потенциала сельских территорий;
- содействие профессиональной ориентации в сельских школах;
- совершенствование целевой подготовки кадров для нужд сельского хозяйства;
- совершенствование содержания и технологий системы профессионального образования;
- оснащение образовательных учреждений современным оборудованием;
- укрепление материально-технической базы и инфраструктуры воспроизводства кадров для сельскохозяйственных организаций;
- закрепление гарантий выпускников на получение поддержки при трудоустройстве в сельскохозяйственные организации.

Заключение

Подводя итог, хотелось бы отметить, что концептуальный подход к формированию человеческого капитала в условиях традиционного сельскохозяйственного производства и перехода к цифровому сельскому хозяйству, несомненно, имеет значительные отличия, заключающиеся в дифференцированных принципах, методах осуществления, направлениях, инструментах реализации, однако их объединяет основная цель – увеличение производства сельхозпродукции и повышение конкурентоспособности на мировом сельскохозяйственном рынке (Папело, 2016).

Список литературы

- Абалкин Л. Аграрная трагедия России // Вопросы экономики. 2009. № 9. С. 4–14.
- Алетдинова А.А. Инновационное развитие аграрного сектора на основе цифровизации и создания технологических платформ // Иннов: электронный научный журнал. 2017. № 4 (33).
- Капелюшников Р. Занятость в домашних хозяйствах населения // Вопросы экономики. 2005. № 7. С. 99–120. <http://dx.doi.org/10.32609/0042-8736-2005-7-99-120>
- Корицкий А.В. Велика ли отдача от человеческого капитала // ЭКО. 2018. № 48 (2). С. 35–47.
- Найден С.Н., Скрипник Е.О. Человеческий капитал и факторы мобильности населения: образ новых возможностей Тихоокеанской России – 2050 // Вестник Дальневосточного отделения Российской академии наук. 2012. № 4 (164). С. 15–23.
- Папело В.Н., Ковтун Б.А. Формирование системы опережающего кадрового обеспечения инновационного развития сельских территорий // Вестник ОмГАУ. 2016. № 4 (24).
- Прока Н.И., Ловчикова Е.И., Полухин А.А., Кузнецова Т.М., Каменева К.П. Формирование эффективного механизма управления человеческим капиталом в условиях обеспечения инновационного развития регионального аграрного сектора. Орел: Издательство Картуш, 2013. С. 228.
- Рудой Е.В. Развитие отечественного отраслевого образования в аграрной сфере: ретроспектива, современное состояние и ключевые проблемы // Профессиональное образование в современном мире. 2017. № 4. С. 1388–1400. <http://dx.doi.org/10.15372/PEMW20170408>

- Рыжкова Н.А., Чижов Н.В. Государственная поддержка и человеческий капитал: взаимосвязь, синтез понятий и определений // *Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий*. 2018. № 12. С. 80–85.
- Семина А.Н. О проблемах и мерах по улучшению закрепляемости молодых специалистов на селе // *Экономика сельского хозяйства и перерабатывающих предприятий*. 2009. № 5. С. 63–66.
- Шелковников С.А., Кузнецова И.Г., Моляко А.В. Влияние цифровизации на формирование человеческого капитала в сельском хозяйстве // *Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве*. 2019. № 1 (46). С. 97–102.
- Aletdinova A. Agronomist vacancy in the online labor market: how employers want to see it // *E3S Web of Conferences / International Conference on Advances in Agrobusiness and Biotechnology Research (ABR 2021)*. 2021. Vol. 285. P. 01001–01006.
- Aletdinova A., Razumnikova O., Bakaev M. Do I need it? Russian pensioners' engagement with information and communication technologies // *In CEUR Workshop Proceedings*. 2021. P. 199–212.
- Glotko A., Okagbue H., Utyuzh A., Shichiyakh R., Ponomarev E., Kuznetsova E. Structural changes in the agricultural microbusiness sector // *Entrepreneurship and Sustainability Issues*. 2020. Vol. 8, no. 1. P. 398–412.
- Glotko A., Polyakova A., Kuznetsova M., Kovalenko K., Shichiyakh R., Melnik M. Main trends of government regulation of sectoral digitalization // *Entrepreneurship and Sustainability Issues – 2020*. Vol. 7, no. 3. P. 2181–2195.
- Kuznetsova I., Dudukalov E., Poltarykhin A., Mandrik R., Aleshko S., Poletaev S. Modeling human capital dependence and production with a high level of automation // *International Review*. 2021. Special Issues. No. 1. P. 69–80.
- Kuznetsova I., Okagbue H., Plisova A., Noeva E., Mikhailova M., Meshkova G. The latest transition of manufacturing agricultural production because of a unique generation of human capital in new economic conditions // *Entrepreneurship and Sustainability Issues*. 2020. No. 1. P. 929–944.
- Kuznetsova I., Polyakova A., Petrova L., Artemova E., Andreeva T. The impact of Human capital on Engineering Innovations // *International Journal of Emerging Trends in Engineering Research*. 2020. Vol. 8, Special no. 2. P. 333–338.
- Rudoy E.V., Shelkovnikov S.A., Matveev D.M., Sycheva I.N., Glotko A.V. “Green box” and innovative development of agriculture in the Altai territory of Russia // *Journal of Advanced Research in Law and Economics*. 2015. Vol. 3, no. 13. P. 632–639.

References

- Abalkin, L. (2009). Russia's Agrarian Tragedy. *Voprosy Ekonomiki*, (9), 4–14. (In Russ.) <http://dx.doi.org/10.32609/0042-8736-2009-9-4-14>
- Aletdinova, A. (2017). Innovational development of the agricultural sector based on digitalization and the creation of technological platforms. *Innov: digital scientific journal*, (4(33)), 22. (In Russ.)
- Aletdinova, A. (2021). Agronomist vacancy in the online labor market: how employers want to see it. In *E3S Web of Conferences* (Vol. 285). EDP Sciences.
- Aletdinova, A., Razumnikova, O., & Bakaev, M. (2021). Do I need it? Russian pensioners' engagement with information and communication technologies. In *CEUR Workshop Proceedings* (pp. 199–212).
- Glotko, A.V., Okagbue, H.I., Utyuzh, A.S., Shichiyakh, R.A., Ponomarev, E.E., & Kuznetsova, E.V. (2020). Structural changes in the agricultural microbusiness sector. *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 8(1), 398.
- Glotko, A.V., Polyakova, A.G., Kuznetsova, M.Y., Kovalenko, K.E., Shichiyakh, R.A., & Melnik, M.V. (2020). Main trends of government regulation of sectoral digitalization. *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 7(3), 2181.
- Kapelyushnikov, R. (2005). Employment in Russian Households. *Voprosy Ekonomiki*, (7), 99–120. (In Russ.) <http://dx.doi.org/10.32609/0042-8736-2005-7-99-120>

- Koritsky, A. (2018). Is the return on human capital great? *ECO*, 2(524), 35–47. (In Russ.)
- Kuznetsova, I., Polyakova, A., Petrova, L., Artemova, E., & Andreeva, T. (2020). The impact of Human capital on Engineering Innovations. *International Journal of Emerging Trends in Engineering Research*, 8(2), 333–338.
- Kuznetsova, I.G., Okagbue, H.I., Plisova, A.B., Noeva, E.E., Mikhailova, M.V., & Meshkova, G.V. (2020). The latest transition of manufacturing agricultural production as a result of a unique generation of human capital in new economic conditions. *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 8(1), 929.
- Kuznetsova, I., Dudukalov, E., Poltarykhin, A., Mandrik, R., Aleshko, S., & Poletaev, S. (2021). Modeling human capital dependence and production with a high level of automation. *International Review. Special Issues*, (1), 69–80.
- Nayden, S.N., & Skripnik, E.O. (2012). Human capital and factors of population mobility: the image of new opportunities for Pacific Russia-2050. *Vestnik of Far Eastern Branch of Russian Academy of Sciences*, (4(164)), 15–23.
- Papelo, V.N., & Kovtun, B.A. (2016). Formation of a system of advanced staffing for innovative development of rural areas. *Vestnik of Omsk SAU*, (4(24)), 241–252. (In Russ.)
- Proka, N.I., Lovchikova, E.I., Polukhin, A.A., Kuznetsova, T.M., & Kameneva, K.P. (2013). *Formation of an effective mechanism for managing human capital in terms of ensuring innovative development of the regional agricultural sector* (p. 228). Orel, Kartush Publishing. (In Russ.)
- Rudoy, E.V. (2017). Development of national branch-wise education in agriculture: background, current situation and key problems. *Professional education in the modern world*, 7(4), 1388–1400. (In Russ.) <http://dx.doi.org/10.15372/PEMW20170408>
- Rudoy, E.V., Shelkovnikov, S.A., Matveev, D.M., Sycheva, I.N., & Glotko, A.V. (2015). 'Green Box' and Innovative Development of Agriculture in the Altai Territory of Russia. *J. Advanced Res. L. & Econ.*, 6, 632.
- Ryzhkova, N.A., & Chizhov, N.V. (2018). State support and human capital: relationship, synthesis of concepts and definitions. *Economics of agricultural and processing enterprises*, (12), 80. (In Russ.)
- Semin, A.N. (2009). On the problems and measures to improve the retention of young professionals in the countryside. *Economics of agricultural and processing enterprises*, (5), 63–66. (In Russ.)
- Shelkovnikov, S.A., Kuznetsova, I.G., & Molyavko, A.V. (2019). The impact of digitalization on the formation of human capital in agriculture. *Economics, labor, management in agriculture*, (1), 97–101. (In Russ.)

Сведения об авторах / Bio notes

Шелковников Сергей Александрович, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой финансов и статистики, Новосибирский государственный аграрный университет. ORCID: 0000-0001-6860-8352. E-mail: shelkovnikov1@rambler.ru

Sergey A. Shelkovnikov, Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Finance and Statistics, Novosibirsk State Agrarian University. ORCID: 0000-0001-6860-8352. E-mail: shelkovnikov1@rambler.ru

Кузнецова Инна Геннадьевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики, Новосибирский государственный аграрный университет. ORCID: 0000-0001-9077-1578. E-mail: finka31081988@list.ru

Inna G. Kuznetsova, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Economics, Novosibirsk State Agrarian University. ORCID: 0000-0001-9077-1578. E-mail: finka31081988@list.ru



МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ INTERNATIONAL TRADE

DOI: 10.22363/2313-2329-2022-30-1-124-132

UDC 339

Research article / Научная статья

Foreign economic relations between Russia and Egypt in the agricultural sphere: Problems and prospects of development

Mohammed Abduljalil Al-Hamati

*Peoples' Friendship University of Russia (RUDN University),
6 Miklukho-Maklaya St, Moscow, 117198, Russian Federation
LLC "LFC IMPORT",*

6 Parkovaya St, Novomoskovsk, Tulskaya region, 301666, Russian Federation

✉ mohammed3@mail.ru

Abstract. Nowadays Russia is actively developing economic cooperation with the African continent states. The article presents an analysis of trade and economic relations between Russia and Egypt. The Arab Republic of Egypt is a strategic partner of Russia in mutual trade in agricultural products and food in North Africa and the Middle East. The country is a major food importer and is a promising market for increasing the supply of agricultural products from Russia. The authors analyze: the dynamics of trade turnover in food products and agricultural raw materials between two countries; the commodity structure of exports and imports; Egypt's place in Russian exports and imports of agricultural raw materials and food. The importance of the markets of the analyzed countries for mutual supplies is under authors' consideration. The possibilities of development are analyzed and the problems and prospects of expanding investment cooperation between these countries in the field of agriculture are identified. The significance of the opening of the Russian Industrial Zone in Egypt for deepening trade and investment ties in the agro-industrial business is proved.

Keywords: Russia, Egypt, food products, agricultural raw materials, export, import, investment cooperation, joint projects

Article history: received September 12, 2021; revised October 11, 2021; accepted December 8, 2021

For citation: Al-Hamati, Mohammed Abduljalil (2022). Foreign economic relations between Russia and Egypt in the agricultural sphere: Problems and prospects of development. *RUDN Journal of Economics*, 30(1), 124–132. <http://dx.doi.org/10.22363/2313-2329-2022-30-1-124-132>

© Al-Hamati Mohammed Abduljalil, 2022



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

Внешнеэкономические связи России и Египта в аграрной сфере: проблемы и перспективы развития

Мохаммед Абдулджалил Аль-Хамати

*Российский университет дружбы народов (РУДН),
Российская Федерация, 117198, Москва, ул. Миклухо-Маклая, д. 6
LLC «LFC IMPORT»,
Российская Федерация, 301666, Тульская область, Новомосковск, ул. Парковая, д. 6
✉ mohammed3@mail.ru*

Аннотация. Сегодня Россия активно развивает экономическое сотрудничество с государствами африканского континента. В статье представлен анализ торгово-экономических отношений между Россией и Египтом. Арабская Республика Египет является стратегическим партнером России во взаимной торговле сельскохозяйственной продукцией и продуктами питания в Северной Африке и на Ближнем Востоке. Страна является крупным импортером продуктов питания и считается перспективным рынком для увеличения поставок сельскохозяйственной продукции из России. Авторы анализируют: динамику товарооборота продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья между двумя странами; товарную структуру экспорта и импорта; место Египта в российском экспорте и импорте сельскохозяйственного сырья и продуктов питания. Авторы рассматривают важность рынков анализируемых стран для взаимных поставок. Проанализированы возможности развития и определены проблемы и перспективы расширения инвестиционного сотрудничества между этими странами в области сельского хозяйства. Доказано значение открытия российской промышленной зоны в Египте для углубления торговых и инвестиционных связей в агропромышленном бизнесе.

Ключевые слова: Россия, Египет, продукты питания, сельскохозяйственное сырье, экспорт, импорт, инвестиционное сотрудничество, совместные проекты

История статьи: поступила в редакцию 12 сентября 2021 г.; проверена 11 октября 2021 г.; принята к публикации 8 декабря 2021 г.

Для цитирования: *Al-Hamati Mohammed Abduljalil. Foreign economic relations between Russia and Egypt in the agricultural sphere: problems and prospects of development // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. 2022. Т. 30. № 1. С. 124–132. <http://dx.doi.org/10.22363/2313-2329-2022-30-1-124-132>*

Introduction

Relations between Russia and Egypt has a long history and has always been built on the basis of friendship and mutual respect. Back in the XIX century, Russia imported timber and agricultural products to Egypt, in return it received mainly cotton. The revival of trade was facilitated by the establishment of regular steamship flights between Odessa and Alexandria. By the end of the century, Russian consular offices operated in Cairo, Alexandria, Port Said and Suez, and consular agents operated in Luxor, Assiut, Minya and a number of other cities. (Lavrov, 2018).

After gaining independence, diplomatic relations between the USSR and Egypt were established on August 26, 1943 – at the height of the Second World War. And already in 1948, the first agreement on economic cooperation was concluded.

From the 1960s until the collapse of the USSR, the countries of North Africa were the main trading counterparties of the Soviet Union on the continent. They accounted for most of the USSR's trade turnover with Africa, as well as a significant share of Soviet economic and technical assistance to Africa. The most extensive and diversified assistance was provided to Algeria and Egypt (Abramova, Fituni, 2019). By the beginning of the 1990s, 71 facilities out of 257 built on the continent with the technical assistance of the USSR were put into operation in Algeria alone and 97 in Egypt (Statistical Collection, 1991).

It was then that new, long-term forms of economic cooperation were laid. Their symbols were the construction of the high-rise Aswan dam, the metallurgical plant in Helwan, the aluminum complex in Nag Hammadi. With the assistance of Russia, thousands of specialists were educated in vocational training centers and medical institutions deployed in Egypt.

At present, the implementation of major projects has begun – the construction of a Russian-style nuclear power plant in Al-Dabaa and the creation of a Russian industrial zone in the Suez area.

Today, this country is a key partner for Russia in all of Africa, with which the most stable economic ties have developed at present. Egypt ranks 5th in the top buyers of Russian agricultural products and 2nd in wheat purchases. In 2020, almost \$2 billion worth of agricultural products were delivered to the market of this country.

Currently, the legal basis for cooperation between the countries is the Joint Russian-Egyptian Declaration of 1997, the Declaration on the Principles of Friendly Relations and Cooperation between the Russian Federation and Egypt of 2001, the Joint Statement on the Further Deepening of Friendly Relations and Partnership between the Russian Federation and Egypt of 2005, the Strategic Partnership Agreement of 2009. The Joint Bilateral Commission on Trade, Economic, Scientific and Technical Cooperation plays an important role in expanding business cooperation. The Agreement on Comprehensive Partnership and Strategic Cooperation signed by the President of the Russian Federation V.V. Putin and the President of the Arab Republic of Egypt Abdelfattah Elsis and entered into force in January 2021.

Thus, both states are interested in developing trade and economic ties aimed at diversifying and increasing mutual supplies to each other's markets, and are also looking for forms of interaction that promote investment cooperation, including the agricultural sector.

Methodology

A combination of various widely used methods forms the methodological basis of the research. The authors focus on the principle of scientific objectivity when carrying out the research. The theme of this research allows to use classical scientific research methods such as: comparative method, statistical, system approach and others.

The main research methods were the search, systematization, evaluation and structural and dynamic analysis of macroeconomic indicators characterizing the current state of Russian-Egyptian relations in the agricultural sector.

The combination of these methods, as well as regulatory analysis and forecast, allows us to analyze possible contradictions and establish correlations in economic processes.

Literature review

The authors in the research relied on the works of leading Russian economists and experts in the field of African economics: I. Abramova, L. Fituni (2019); statements and assessments of officials of the Russian Federation: Foreign Minister Sergey Lavrov, Minister of Economic Development of Russia Maxim Reshetnikov; information from the websites of specialized foreign trade organizations of the Russian Federation, the Ministry of Economic Development; the Eurasian Economic Commission.

To conduct the study, statistical data from official websites were used: Foreign Trade of the Russian Federation, Statistics of Foreign Trade of the Russian Federation, the Federal Center for Export Development of Agricultural Products of the Ministry of Agriculture of the Russian Federation, the Federal Customs Service of the Russian Federation.

Trade relations

The Republic of Egypt is a strategic partner of Russia in mutual trade in agricultural products and food in North Africa and the Middle East. The country is a major importer of food, which makes it possible to consider Egypt as a promising market for increasing the supply of agricultural products from Russia.

In 2020, almost \$ 2 billion worth of agricultural products were delivered to the market of this country, an increase of 13% compared to 2019 (see Figure 1).

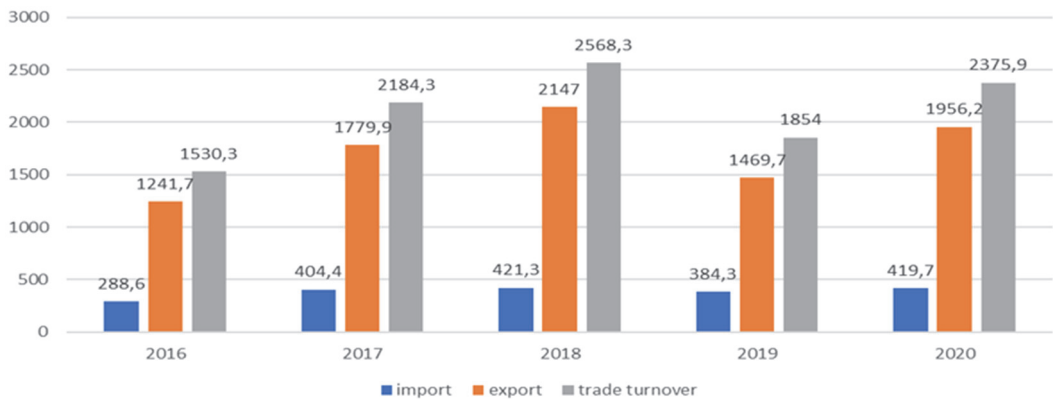


Figure 1. Dynamics of trade turnover between Russia and Egypt

Source: The official website of the telegram channel The DairyNews. Retrieved November 10, 2021, from <https://www.dairynews.ru/news/v-2020-godu-tovarooborot-mezhdu-rossiey-i-egiptom-.html>

Russia is the largest grain supplier to Egypt, providing up to 65% of Egypt's needs. In the structure of Russian exports of agricultural raw materials and food to Egypt, wheat accounted for 91.9% (see Table 1).

In addition to wheat, Russia is the largest supplier of raw sunflower oil to this country with a share of more than 60%, and is also one of the four leading

suppliers of sunflower meal and cake. In 2020, Egypt imported 327 thousand tons of raw sunflower oil and 159 thousand tons of sunflower meal and cake (Agroexport, 2021).

Citrus fruits were mainly supplied to Russia from Egypt – 43.4 % (\$ 182.3 million), fresh potatoes – 17.5% (\$ 73.6 million), onions and garlic – 10.2% (\$42.8 million), as well as grapes and raisins – 6.8% (\$ 28.4 million) (see Table 2).

Table 1

Export from Russia to Egypt, 2020

Title	Thous. tonnes	Min. Doll.	Share, %
Cereals (wheat)	8258,1	1 796, 9	91,9
Sunflower oil	197,0	143,0	7,3
Others	38	16,3	0,8

Source: official website of Russian Foreign Trade. Retrieved November 10, 2021, from <https://russian-trade.com/reports-and-reviews/2021-02/torgovlya-mezhdu-rossiy-i-egiptom-v-2020-g/>

Table 2

Import of Russia from Egypt, 2020

Title	Thous. tonnes	Min. Doll.	Share, %
Citrus fruits	268,9	182,3	43,4
Fresh potatoes	194,4	73,6	17,5
Onion, garlic	82,2	42,8	10,2
Grapes, raisins	16,3	28,4	6,8
Fresh berries	14,3	20,8	5,0
Frozen fruits and nuts	24,5	20,4	4,9
Dates, figs, avocado	5,3	9,9	2,4
Frozen vegetables	12,8	8,5	2,0
Others			7,8

Source: official website of Russian Foreign Trade. Retrieved November 10, 2021, from <https://russian-trade.com/reports-and-reviews/2021-02/torgovlya-mezhdu-rossiy-i-egiptom-v-2020-g/>

Russia is one of the key buyers of fruit and vegetable products for Egypt. In this regard, Egyptian manufacturers are not only conducting research on the Russian market, but are also trying to develop new products specifically for Russia (Belova, Al-Hamati, 2021).

In general, it should be noted that there is a great growth potential in the trade of food products and raw materials for both countries: agreements are concluded for the supply of such goods to this country as dairy products (milk powder, whey powder, butter), poultry meat, confectionery, etc., i.e., which are processed products.

Currently, Egypt and the Eurasian Economic Union (EAEU) are negotiating a free trade zone agreement. Russia actively supports the promotion of work in this direction. Egypt also demonstrated its readiness for constructive dialogue on the entire range of issues raised in the agreement, and confirmed its desire to develop a full-fledged progressive agreement aimed at ensuring high-quality predictability of trade conditions and transparency of trade regulation (EEC, 2019).

The trade agreement will create new opportunities for the EAEU countries to develop and diversify trade with Egypt, and improve conditions for Russian exporters (Reshetnikov, 2021).

Investment cooperation

The development of investment cooperation between Russia and Egypt is much slower than in the trade sphere. According to the Central Bank of Russia, in 2017, accumulated Russian investments in the Arab Republic of Egypt amounted to \$62 million, and Egyptian FDI in Russia amounted to \$6 million (Volkov, Tkachenko, 2019).

In 2016, a memorandum of understanding on investment cooperation was signed between the Russian Direct Investment Fund and the Egyptian National Bank.

It should be noted that the Russia-Africa summit, held in Sochi in October 2019, gave impetus to the development of relations in this area of interaction between the countries. During the event, 27 Russian companies presented more than 200 products promising for export to African countries, and also concluded a number of agreements. In particular, one of the largest Russian food companies, Efko Group, signed an agreement with the Egyptian company United Oil on the construction of a joint venture near Cairo – a plant for the production of special fats worth \$ 300 million, which in the future will become the largest producer of fat-and-oil products in North Africa. The project for the production of bottled vegetable oil and food ingredients will be aimed at the markets of neighboring African countries, as well as the Middle East and Southern Europe (Gavrilenko, 2019).

Also at the forum, an agreement was signed on the construction of a grain terminal in Egypt, through which up to 2 million tons of cargo will pass annually, which will be able to supply grain not only to the Egyptian market, but also to the markets of other African countries, most of which are keenly interested in grain supplies. The main supplier is Russia (Novikov, 2019).

To date, an important step in deepening Russian-Egyptian investment cooperation has been the signing on May 23, 2018 of an Agreement on the opening of the Russian Industrial Zone (RIZ) in Egypt in the east of Port Said and the northern entrance to the Suez Canal. This is a major project that the parties have been developing for many years. It includes the provision of rental holidays, preferential tariffs for energy resources, a special preferential tax regime, as well as a plot of 525 hectares for a period of 50 years, including the provision of all modern engineering and utility infrastructure, a security perimeter, water and electricity connection points. In July 2021, negotiations on expanding the territory of the Russian industrial zone in the Suez Canal region by including Eastern Port Said and Ain Sokhna were successfully completed. The start of construction of the facilities was scheduled for 2020, but due to the Covid-19 pandemic, the deadlines have shifted, and the Russian Industrial Zone will begin work at the end of 2021. The implementation of the project is designed for 13 years. By 2022, resident enterprises should start producing products. In the first two or three years, about 50 resident companies should appear in the RIZ (TASS, 2021).

It should be noted that the products exported from the industrial zone make it possible to use numerous preferential international trade agreements of Egypt.

Egypt has free trade agreements with such associations as: the Trade and Economic Union of Arab States; EFTA (European Free Trade Association), MERCOSUR (Common Market of South American countries). In this regard, this regime applies to products produced by Russian enterprises that are residents of the RPZ, which simplifies the possibility of promoting goods to the markets of the countries that are members of these associations. In addition, obtaining the right to be labeled “Made in Egypt” simplifies access to foreign markets. According to Veronika Nikishina, head of the Russian Export Center (REC), the launch of the RPZ will give an impetus to the development of our trade and economic relations, and will lead to qualitative changes in cooperation between our countries (RIA Novosti, 2021).

Currently, the task is to create conditions conducive to the formation of a business climate and attract more investment.

Russian state investments in the development of the primary infrastructure of the RPZ are planned at the level of \$190 million, the total volume of private investments is estimated at \$ 7 billion (TASS, 2021).

It is planned to attract capital from the Persian Gulf countries. The Russian Direct Investment Fund (RDIF), which has concluded partnership agreements with a number of funds, can play an important role in resolving this issue. These are the Public Investment Fund and Saudi Arabian General Investment Authority (Saudi Arabia), Kuwait Investment Authority (Kuwait), Mubadala (UAE) and Mumtalakat (Bahrain) (Russian Direct Investment Fund, 2018).

In order to attract Russian manufacturers to participate, it is necessary to focus on the needs of both the Egyptian and the entire African market. One of the promising areas of cooperation is the agricultural sector. To date, Egyptian partners have shown interest in cooperation in all areas of agro-industrial business, such as the production of agricultural machinery, food products, fertilizers, repair of agricultural machinery, cargo handling and storage, etc. Russian engineering companies closely connected with agriculture are already showing interest in this project. The ability to process agricultural raw materials, in particular grain supplied by Russia, also seems to be a very promising form of interaction, given that this is the oldest and quite dynamic industry in Egypt.

Conclusion

Egypt is currently a key partner for Russia on the African continent, with which Russia currently has the most stable economic ties. It should be understood that in order to deepen mutual economic cooperation, not only trade relations play an important role, but also assistance to the development of industry and infrastructure, the creation of new jobs in this country. Mutual interest may be aroused by the creation of joint ventures for the processing of agricultural raw materials, in particular wheat products, for the import of which Egypt ranks second from Russia; enterprises for the production of butter, confectionery, etc. (Belova, Al-Hamati, 2021).

The attractiveness of the implementation of the RPZ project is characteristic of both sides. For Russia, it is not only a capacious Egyptian market, but also, due to the favorable geographical location of the Russian Gas Station, the opportunity

to enter the markets of other African countries. For Egypt, it is attracting foreign investment to the region, creating new jobs and developing infrastructure in the area of the Suez Canal transport corridor.

An important basis for the development of trade and investment ties in this area is the extensive experience of interaction between the two countries, the built logistics chains, and most importantly, the mutual desire to strengthen economic ties in the difficult current situation associated with the instability of this region, the growing uncertainty in the world commodity markets.

References

- Abramova I., & Fituni, L. (2019) Russia's new strategy in the African direction. *World Economy and International Relations*, 63(12), 90–100. <http://dx.doi.org/10.20542/0131-2227-2019-63-12-90-100>
- Agroexport (2021). The Federal Center for the export of agricultural products of the Ministry of Agriculture of Russia. *Sunflower oil and sunflower meal (Egypt)*. Retrieved November 10, 2021, from <https://aemcx.ru/2021/07/20/экспортные-гиды-подсолнечное-масло>
- Belova, I.N., & Al-Hamati, Mohammed Abduljalil (2021). Russia's trade relations with North African countries in the food sector: state, problems and prospects. *Bulletin of the Peoples' Friendship University of Russia. Series: Economics*, 29(4), 739–749. (In Russ.)
- Belova, I.N., & Al-Hamati, Mohammed Abduljalil (2021). Russian Market of Vegetables and Fruits: Current State, Dependence on Imports, Development Prospects in the Terms of Modern Globalization. In *Modern Global Economic System: Evolutional Development vs. Revolutionary Leap* (Vol. 198, pp. 834–842). Cham: Springer. http://dx.doi.org/10.1007/978-3-030-69415-9_95
- EEC (2019). The EAEU and Egypt have successfully completed the first round of negotiations on the conclusion of a Free Trade Agreement. *News of Commission*. Retrieved November 10, 2021, from <http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/17-01-2019-2.aspx>
- Gavrilenko, A. (November 07, 2019). Rossiyskaya Gazeta – Economy of the South of Russia No. 249 (8007) They are waiting for us in Africa. Agrarians of Russia intend to earn more than five billion dollars on exports to the countries of the black continent. Retrieved November 10, 2021, from <https://rg.ru/2019/11/07/reg-ufo/agrarii-rossii-namereny-zarabotat-na-eksporte-produkcii-v-afriku.html>
- Lavrov, S. (2018). *Russia and Egypt: friendship and cooperation tested by time*. Retrieved November 10, 2021, from https://www.researchgate.net/publication/336533176_Russia_and_Egypt_A_Precarious_Honeymoon
- Novikov, A. (2019). *Return to Africa: why is Russia again spending its strength and money fighting for the continent*. Retrieved November 10, 2021, from <https://ruposters.ru/news/29-10-2019/rossiya-afrika>
- Reshetnikov, M. (2021). *The agreement on a free trade zone between the EAEU and Egypt should improve conditions for exporters of Russia*. Retrieved November 10, 2021, from https://www.economy.gov.ru/material/news/maksim_reshetnikov_soglashenie_o_zone_svodnoy_torgovli_mezhdu_eaes_i_egiptom_dolzno_uluchshit_usloviya_dlya_eksporterov_rf.html
- RIA Novosti (December 03, 2021). *The head of the REC named the main advantages for residents of the rospromzone in Egypt*. Retrieved November 10, 2021, from <https://ria.ru/20211203/preimuschestva-1762106851.html>
- Russian Direct Investment Fund (2018). Partnership information. Retrieved November 10, 2021, from <https://rdif.ru/Partnership/>

- Statistical bulletin (1991). *Foreign economic relations of the USSR in 1990*. Retrieved June 19, 2021, from http://istmat.info/files/uploads/18164/vneshnie_ekonomicheskie_svyazi_ssr_v_1990_g.pdf
- TASS (August 29, 2021). *Businessmen from the Russian Federation discuss the expansion of the Russian Industrial Zone in Egypt*. Retrieved November 10, 2021, from <https://tass.ru/ekonomika/12248311>
- Volkov, S., & Tkachenko, A. (2019). Economic cooperation of Russia with the countries of North Africa. *World Economy and International Relations*, 63(7), 57–66. <http://dx.doi.org/10.20542/0131-2227-2019-63-7-57-66>

Bio note / Сведения об авторе

Mohammed Abduljalil Al-Hamati, PhD student of International Economic Department, Economic Faculty, Peoples' Friendship University of Russia (RUDN University); General Director LLC «LFC IMPORT». E-mail: mohammed3@mail.ru

Аль-Хамати Мохаммед Абдулджалил, аспирант кафедры международных экономических отношений экономического факультета Российского университета дружбы народов. Генеральный директор LLC «LFC IMPORT». E-mail: mohammed3@mail.ru