

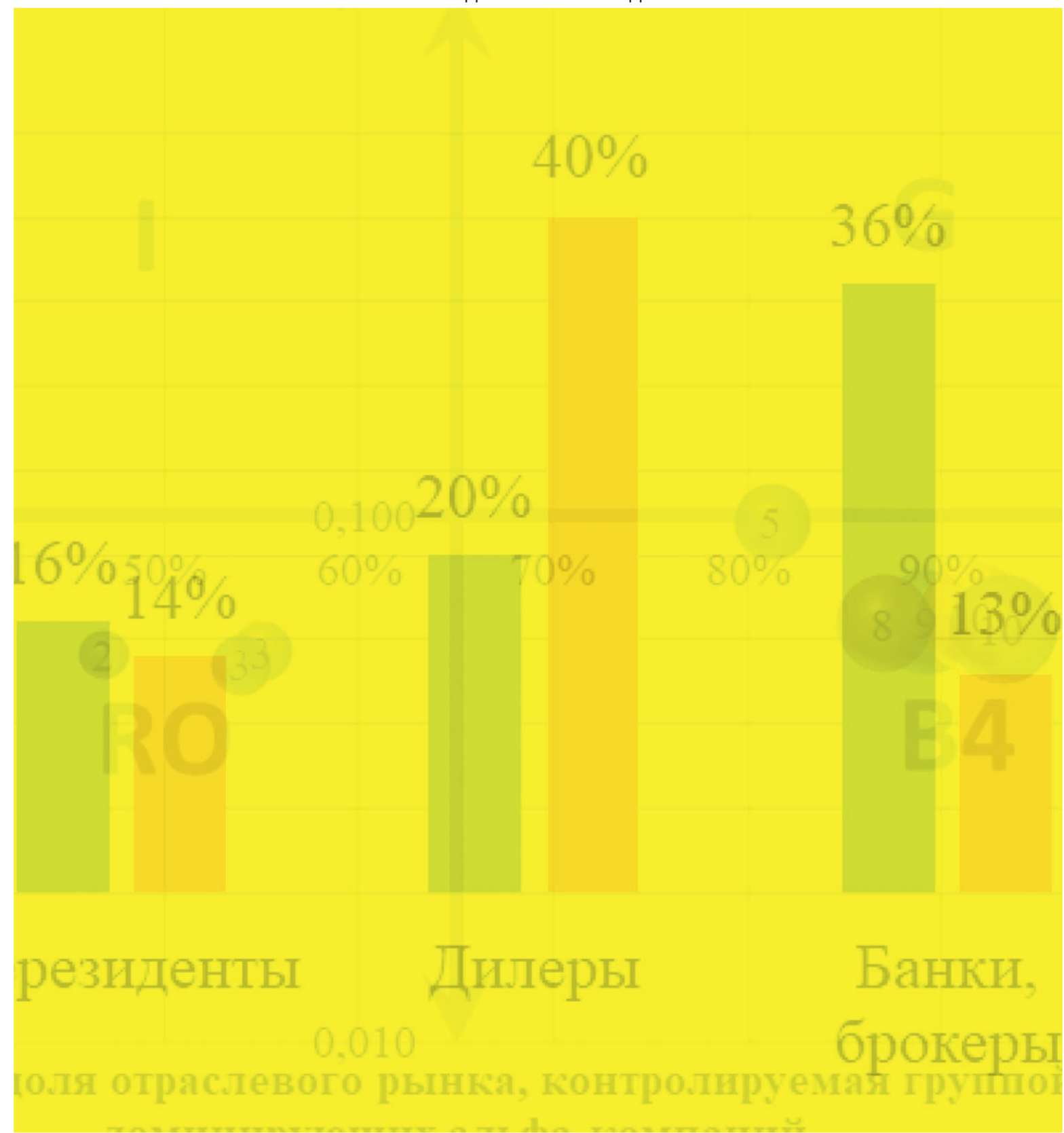
СТРАТЕГИИ БИЗНЕСА

анализ | прогноз | управление

Business Strategies

электронный научно-экономический журнал

Издается с 2013 года



СЕТЕВОЕ ИЗДАНИЕ
www.strategybusiness.ru «Стратегии бизнеса»
Издается с 2013 года
DOI: 10.17747/2311-7184-2022-5

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

Свидетельство о регистрации: ЭЛ № ФС 77–56252 от 28.11.2013

Периодичность издания – 12 номеров в год.

Учредитель и издатель – Общество с ограниченной ответственностью «Издательский дом «Реальная экономика»

Основные темы издания – стратегическое управление, поиски конкурентных преимуществ; управление инновациями и предпринимательство; управление эффективностью и результативностью деятельности; человеческий капитал; власть и контроль в компании; стратегические альянсы, слияния и поглощения; динамика социально-экономических систем; управление информационными ресурсами компании; глобальный бизнес, менеджмент в мультикультурной среде; планирование и прогнозирование.

Цели и задачи – важнейшими задачами журнала являются: обобщение научных и практических достижений в области стратегического управления предприятиями, повышение научной и практической квалификации менеджеров, бизнесменов.

Научная концепция издания предполагает публикацию современных достижений в области стратегического менеджмента, результатов научных исследований по данной тематике.

К публикации в журнале приглашаются как отечественные, так и зарубежные ученые и практики.

В журнале публикуются оригинальные статьи, результаты фундаментальных исследований, направленные на изучение стратегического анализа предпринимательской деятельности; изучение бизнес-стратегий; кейсы, лекции и обзоры литературы по широкому спектру вопросов экономики, а также результаты экспериментальных исследований. Большое значение редакция журнала уделяет вопросам подготовки кадров по специальности «Менеджмент».

Публикация всех материалов осуществляется бесплатно после оценки рецензентами. Качество статей оценивается посредством двустороннего слепого рецензирования.

Индексируется в базах данных – Российский индекс научного цитирования (РИНЦ), DOAJ (Directory of Open Access Journals), RePec: Research Papers in Economics, CyberLeninka, Академия Google, Соционет, WorldCat и других.

РЕДАКЦИЯ:

Главный редактор журнала – к.э.н., доцент кафедры «Стратегический и антикризисный менеджмент» Финансового университета при Правительстве РФ
Алексей Николаевич Кузнецов.

Адрес редакции: 190020, Санкт-Петербург, Старо-Петергофский пр.,
43–45, лит. Б, оф. 4н
Телефон: (812) 346–50–15 (16)
Факс: (812) 325–20–99
e-mail: info@strategybusiness.ru
www.strategybusiness.ru

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Трачук Аркадий Владимирович – доктор экономических наук, профессор, декан факультета «Высшая школа управления», Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, генеральный директор АО «Гознак», Москва.

Тебекин Алексей Васильевич – профессор кафедры менеджмента Московского государственного института международных отношений МИД РФ, д.т.н., д.э.н., профессор, почетный работник науки и техники РФ.

Клейнер Георгий Борисович – заместитель директора ЦЭМИ РАН, руководитель научного направления «Мезоэкономика, микроэкономика, корпоративная экономика», д.э.н., профессор, член-корреспондент РАН.

Колесник Анатолий Петрович – Советник руководства ПАО «Почта Банк», д.э.н., к.т.н.

Юданов Андрей Юрьевич – член Европейской ассоциации историков бизнеса, заместитель председателя совета по проблемам экономической теории, маркетинга и менеджмента Финансового университета при Правительстве РФ, д.э.н., профессор, Заслуженный работник высшей школы РФ.

Ряховская Антонина Николаевна – д.э.н., профессор Департамента менеджмента Финансового университета при Правительстве РФ, Заслуженный экономист РФ.

Растова Юлия Ивановна – профессор кафедры менеджмента и инноваций Санкт-Петербургского государственного экономического университета, д.э.н., профессор.

СОДЕРЖАНИЕ

- | | |
|-----|---|
| 101 | Перспективы применения ESG-принципов в системе российского менеджмента |
| 105 | Реабилитационные процедуры как инструмент выхода из кризисной ситуации в современных экономических условиях |
| 109 | Инструменты защиты отечественных товаропроизводителей в отдельных странах мира |
| 114 | Цифровые двойники на производстве как одно из направлений цифровой трансформации экономики |
| 117 | Выявление и анализ доминирующих групп на автомобильном рынке ЮАР (2010–2021) |
| 124 | «Пространственная экономика» и «региональная экономика»: сходства и различия понятий |

Перспективы применения ESG-принципов в системе российского менеджмента

А.Л. Бубнов, студент, Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
(Москва, Россия)

А.Л. Андрущенко, студент, Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
(Москва, Россия)

Научный руководитель: И.В. Разинкина, к.э.н. доцент,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (Москва, Россия)
IVRazinkina@fa.ru

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению перспектив применения ESG-принципов в системе российского менеджмента. В ней рассматриваются основы понятия ESG-принципов, ключевые особенности компонентов этого явления, описано становление процессов интеграции ESG-принципов в систему российского менеджмента. Авторами уделено особое внимание деятельности Московской биржи в отношении формирования Сектора устойчивого развития, целью функционирования которого является поддержка и финансирование проектов в области экологии, защиты окружающей среды и социальной политики посредством выпуска ценных бумаг. В результате написания статьи сформированы выводы относительно перспектив применения ESG-принципов в системе российского менеджмента.

Ключевые слова: российский менеджмент, социальная ответственность, ESG-принципы, доверие бренду.

Prospects for the application of ESG principles in the Russian management system

A.L. Bubnov, student, Financial University
under the Government of the Russian Federation (Moscow, Russia)

A.L. Andrushchenko, student, Financial University
under the Government of the Russian Federation
(Moscow, Russia)

Academic supervisor: I.V. Razinkina, cand. sci. (econ.), associate professor,
Financial University under the Government of the Russian Federation (Moscow, Russia)
IVRazinkina@fa.ru

Abstract. This article is devoted to the consideration of the prospects for the application of ESG principles in the Russian management system. This article discusses the basics of the concept of ESG principles, the key features of the components of this phenomenon, describes the formation of the processes of integration of ESG principles into the Russian management system. The authors pay special attention to the activities of the Moscow Exchange in relation to the formation of the Sustainable Development Sector, the purpose of which is to support and finance projects in the field of ecology, environmental protection and social policy through the issuance of securities. As a result of writing this article, conclusions have been formed regarding the prospects for the application of ESG principles in the Russian management system.

Keywords: Russian management, social responsibility, ESG principles, brand trust.

Внедрение ESG-принципов в управление компаний является одним из наиболее актуальных вопросов современного менеджмента. В связи с геополитической ситуацией российские фирмы в определенной степени отделены от внешнего мира, поэтому им особенно важно сконцентрировать внимание на внутреннем развитии и выстраивании качественных взаимоотношений с внешней средой внутри страны.

Проблема недостаточного внимания, уделяемого защите окружающей среды, формированию благоприятных социальных условий для сотрудников и потребителей, а также внутренней социальной ответственности является достаточно актуальной. Именно поэтому изучение перспективы внедрения ESG-принципов в функционирование российских компаний является необходимым.

Актуальность рассматриваемой темы обусловлена тем, что на современном этапе развития общества от компаний требуется внедрение принципиально новых элементов управления, направленных не только на повышение социальной ответственности бизнеса и усовершенствование управленческого процесса в целом, но также на сохранение экологии и снижение негативного влияния на окружающую среду. Для подтверждения актуальности выбранной темы следует обратиться к результатам опроса, проведенного консалтинговой компанией Deloitte в 2021 году [6]. В опросе приняли участие представители более 400 зарегистрированных в России

банков, а также топ-менеджеры более 30 крупнейших финансовых учреждений. На основании данных опроса можно сделать вывод о том, что около 20% респондентов уверены, что в ближайшие несколько лет значительно возрастет важность применения ESG-принципов в процессе деятельности компании. Кроме того, с позиции потребителей актуальность потенциала применения ESG-принципов можно рассмотреть с помощью исследования американской консалтинговой компании Edelman, проведенного в 2020 году [7]. Согласно результатам этого исследования, более 70% потребителей готовы навсегда отказаться от товаров и услуг компаний, первостепенным приоритетом которых является получение прибыли, а не соблюдение ESG-принципов.

Объектом данного исследования является система российского менеджмента, а предметом – перспективы применения ESG-принципов в системе российского менеджмента.

Целью настоящей статьи является выявление потенциала использования ESG-принципов в управлении российскими компаниями. Для достижения поставленной цели необходимо выполнить ряд задач: (1) определение сущности ESG-принципов; (2) внедрение ESG-принципов современными российскими компаниями; (3) изучение деятельности Московской биржи в отношении Сектора устойчивого развития; (4) анализ российской практики затрат на развитие и внедрение ESG-компонентов; (5) формирование выводов и рекомендаций для развития и интеграции ESG-принципов в деятельность российских компаний.

При написании статьи были использованы труды современных отечественных и зарубежных авторов, данные Московской биржи, консалтинговых компаний Deloitte и Edelman, а также данные обзора Сбербанка.

Для анализа перспектив применения ESG-принципов в системе российского менеджмента необходимо выявить сущность этих принципов. Аббревиатура ESG включает в себя три ключевых компонента, каждый из которых отражает сущность отдельного принципа: environment (экология) – необходимость ответственного отношения к окружающей среде, social (социальная политика) – важность высокой социальной ответственности, governance (корпоративное управление) – необходимость высокого качества корпоративного управления [4].

Любая компания, которая хочет достигнуть высоких результатов в области ESG, должна развивать все три направления, потому что дисбаланс между компонентами может стать большой проблемой. Разберем все три составляющих ESG.

Экологический компонент отвечает за то, какую политику ведет организация в области сохранения природной системы, какими способами пытается снизить пагубное влияние на окружающий мир.

Социальный элемент ESG-принципов описывает основные положения, которые должна соблюдать компания в отношении как внутренних, так и внешних стейкхолдеров [5]. Этот компонент отвечает за здоровые отношения с покупателями, поставщиками и представителями властных структур, с одной стороны, и за отношения с собственными сотрудниками – с другой. Особое место в социальном компоненте занимает создание достойных условий труда для работников, стремление к повышению оплаты труда, соблюдение гендерного баланса там, где это необходимо.

Управленческий компонент затрагивает область менеджмента в организации [1]. Здесь рассматриваются вопросы, связанные с грамотным построением системы менеджмента, достойных зарплат для менеджеров всех звеньев, слаженности коммуникаций между звеньями. Кроме того, управленческий аспект призван регулировать прозрачность отчетной документации; с этим связан еще один вопрос, который касается снижения уровня коррупции в организации.

В России ESG-принципы только набирают свою популярность. Они стали трендом в РФ относительно недавно; это произошло намного позже, чем в западных странах. Российские компании стараются включать отдельные принципы в свои стратегии развития для повышения ESG-рейтингов.

Одними из первых ESG-принципы стали внедрять компании, занимающиеся добычей полезных ископаемых. В качестве примеров их деятельности в области повышения социальной ответственности компании не только фокусируются на добыче газа, что связано с тем, что этот вид топлива является более «зеленым», но также заменяют угольную генерацию на газовые энергоблоки, продают наименее привлекательные с позиции ESG-параметров активы, расширяют возможности для заправки электромобилей.

Развитие внедрения ESG-принципов благоприятно влияет на получение инвестиций со стороны внешних стейкхолдеров. Для российских компаний это является очень важным моментом, потому что от этого зависит получение средств для дальнейшего развития. Кроме того, следует помнить, что из всех компаний, представленных на Московской бирже, более 60% относятся к сырьевым отраслям экономики.

В августе 2019 года Московская биржа объявила о создании Сектора устойчивого развития. Этот сектор предназначен для того, чтобы привлечь инвестиции для компаний, нацеленных на решение экологических и социальных вопросов. На конец 2020 года насчитывалось 13 облигаций различных компаний зеленого и социального секторов [8].

В том же году Мосбиржа начала проводить расчет индексов устойчивого развития. Индекс «Ответственность и открытость» (MRRT) включает 24 компании. Ранжирование компаний зависит от их отчетности, а если быть точнее, то от того, как в отчете отражены результаты по устойчивому развитию. Среди лидирующих сфер выделяются нефтегазовая (на нее приходится более половины результатов), добывающая (примерно четверть результатов), финансовая и телекоммуникационная.

Еще одним важным индексом, который был создан при усилиях Московской биржи, является индекс «Вектор устойчивого развития» (MRSV). В данном индексе рассматриваются компании с лучшими финансовыми и стратегическими результатами. На сегодняшний день в список индекса включена 21 компания.

Оба индекса имеют важное значение в аспекте мониторинга вопросов стратегического развития и социальной ответственности. При этом стоит отметить, что компании, входящие в индекс «Вектор устойчивого развития», как правило, формируются с оглядкой на компании, которые входят в индекс «Ответственность и открытость».

Перспективы применения ESG-принципов в системе российского менеджмента / Prospects for the application of ESG principles in the Russian management system
А.Л. Бубнов, А.Л. Андрущенко, И.В. Разинкина / A.L. Bubnov, A.L. Andrushchenko, I.V. Razinkina

В условиях роста популярности зеленого инвестирования появилось большое количество фондов, которые позволяют инвестировать денежные средства в компании, реализующие программы ESG-принципов.

В табл. 1 рассмотрены основные ценные бумаги, которые входят в Сектор устойчивого развития на Московской бирже.

Таблица 1. Ценные бумаги, включенные в Сектор устойчивого развития

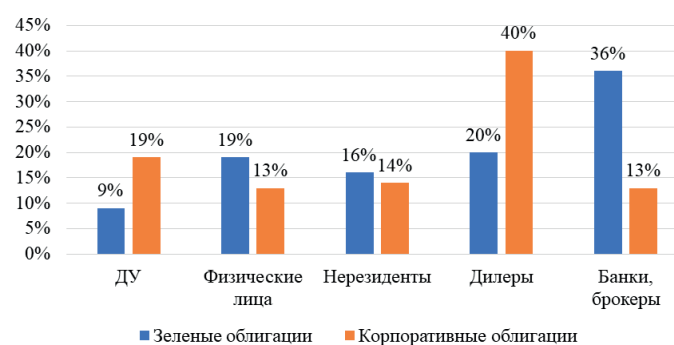
Эмитент	Выпуск (млн руб.)	Ставка (%)	Погашение
Банк Центр-Инвест	300	5,75	08.12.2021
Гарант-Инвест	500	11,5	13.12.2022
		10	25.12.2023
ООО «СФО РУСОЛ 1»	100	14,3	15.02.2023
	900	11,8	
	4700	7,8	
ТКК	Σ 11 913 (5 выпусков)	6,2–7,2	2033–2046
Совкомбанк	\$300	3,4	26.01.2025
Группа ВИС	1800	16,3	08.01.2027
	3200	10,2	
МТС	4500	6,5	22.03.2024
Итого: 7 эмитентов	50,9 млрд руб.	15 выпусков	

Источник: составлено авторами.

Как видно из таблицы, облигации имеют разные сроки погашения, при этом некоторые из них рассчитаны на среднесрочную и долгосрочную перспективы. Доходность по многим из облигаций находится на хорошем уровне, что должно положительно сказаться на притоке вложений от инвесторов [2].

Для более подробного рассмотрения структуры вторичных торгов зелеными и социальными облигациями, включенными в Сектор устойчивого развития, рассмотрим структуру инвесторов (см. рис.).

Структура инвесторов во вторичных торгах, 2020 год



Источник: [9].

Исходя из данных, представленных на рисунке, можно отметить высокий интерес банков к зеленым облигациям. Это связано с тем, что ESG-принципы в сфере банкинга укрепились в качестве базового инструмента привлечения инвестиций. Банки стали одними из первых, кто стал уделять внимание вопросам, связанным с решением экологических проблем и социальных вопросов. При этом зеленые облигации набирают популярность и среди физических лиц.

Очень важным процессом является включение той или иной компании в Сектор устойчивого развития. Московская биржа старается ориентироваться на зарубежный опыт, чтобы разработать систему критериев для оценки компаний. На сегодняшний день основное внимание уделяется тому, из каких источников был профинансирован проект, соответствует ли он мировым стандартам, а также тому, как точно и глубоко происходит раскрытие корпоративной информации о расходной и доходной частях.

Очевидно, что для любой компании какой-то из трех компонентов ESG-системы становится наиболее существенным или важным. Так, для нефтяной или добывающей отраслей на первом месте находится снижение негативных выбросов в окружающую среду; для финансовых и кредитных организаций важнее всего социальный аспект, связанный с созданием комфортных условий труда для сотрудников; корпоративный аспект важен для всех компаний, однако он наиболее актуален для инвестиционных компаний.

Стоит отметить, что на данный момент существуют мониторинги развития ESG-сектора в России, в которых описываются основные тенденции, присущие данному явлению [10]. Так, SberCIB Investment Research подготовил первый обзор ключевых тенденций в сфере ESG в России и ESG-практик крупнейших отечественных компаний. Этот документ имеет три основных пункта. Первый описывает правовые вопросы, касающиеся регулирования негативного экологического воздействия со стороны компаний нефтегазового и добывающего секторов. Второй посвящен анализу инвестиций, привлеченных в компании, реализующие ESG-принципы на территории России. Последний пункт представляет собой обзор российского ESG-рынка с выделением ведущих компаний.

В российской практике виден дисбаланс относительно затрат на развитие компонентов ESG-системы. Наиболее популярным является экологический аспект. Это связано с двумя сильными явлениями: рисками глобального потепления и всеобщим переходом на альтернативные источники топлива. В России большое количество крупных компаний занимается добывающей деятельностью, из-за чего им очень важно следить за ее экологическим аспектом. В прошлом десятилетии наиболее острыми были управленческие вопросы, особенно проблемы коррупции и раздутых зарплат менеджеров высшего звена. Теперь фокус сильно сместился в сторону повышенного внимания к проблемам окружающей среды.

Учитывая тот факт, что экологическая составляющая ESG-принципов является наиболее популярной, для российского менеджмента важно направлять силы для развития социального и корпоративного аспектов. Для социальной составляющей можно отметить следующие приоритетные цели, которые особенно актуальны для России:

- 1) борьба с гендерными стереотипами при приеме на работу и во время рабочего процесса;
- 2) повышение эффективности в области финансирования социальных проектов;
- 3) работа над созданием благоприятных условий на рабочих местах.

В случае с компонентом управления необходимо отметить следующие перспективные направления:

- 1) антикоррупционная политика (в частности, на рабочих местах);
- 2) повышение прозрачности в сфере заработных плат менеджмента (на всех уровнях);
- 3) усиление контроля за процессами закупок.

Повышение интереса в ESG-системе в России может стать катализатором повышения инвестиционной привлекательности со стороны как российских, так и зарубежных инвесторов. В таком случае ответственность менеджмента за соблюдение указанных принципов сильно повышается, и необходимо выбирать верную политику позиционирования компании для привлечения новых инвестиций. Кроме того, высший менеджмент в российских компаниях обязан находить и перенимать передовые решения, касающиеся внедрения ESG-принципов в деятельность подконтрольных организаций.

Использованные источники

1. Гавриленко Т.Ю., Григоренко О.В., Ткаченко Е.К. Управление корпоративными рисками в рамках соответствия критериям рейтингов ESG // Журнал прикладных исследований. 2021. № 5. С. 23–26.
2. Поляков С.В., Шерстобитова С.В. Зеленые инвестиции как способ обеспечения устойчивости портфеля инвестора // Инновации и инвестиции. 2022. № 2. С. 28–33.
3. Тимофеева А.Г. Интеграция ESG-принципов в практику российских компаний (на примере группы ВТБ) // Московский экономический журнал. 2021. № 12. С. 810–816.
4. Чернышова М.В. ESG и ответственное институциональное инвестирование // Научные труды Вольного экономического общества России. 2021. № 3. С. 98–120.
5. BNP Paribas. The ESG global survey 2019: Asset owners and managers determine their ESG integration strategies. URL: [https:// cib.bnpparibas.com/sustain/esg-global-survey-2019-investingwith-purpose-for-performance_a-3-2900.html](https://cib.bnpparibas.com/sustain/esg-global-survey-2019-investingwith-purpose-for-performance_a-3-2900.html).
6. Deloitte. Globally consistent ESG reporting. URL: <http://www2.deloitte.com/global/en/pages/about-deloitte/articles/globally-consistent-esg-reporting.html>.
7. Edelman. Special Report: Brand Trust and the Coronavirus Pandemic. URL: <https://www.edelman.com/research/covid-19-brand-trust-report>.
8. MOEX. Московская биржа создает Сектор устойчивого развития при поддержке Минэкономразвития России. URL: <https://www.moex.com/n24553>.
9. MOEX. Обзор российского рынка облигаций. URL: <https://bondguide.moex.com/articles/overview-bond-market/44>.
10. SberPress. Сбер выпустил первый обзор ESG-трендов в России. URL: <https://press.sber.ru/publications/sber-vypustil-pervyi-obzor-esg-trendov-v-rossii>.



Реабилитационные процедуры как инструмент выхода из кризисной ситуации в современных экономических условиях

Д.А. Вдовкина, студент, Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации (Москва, Россия)
dashavdovkina0412@mail.ru
Научный руководитель: В.Н. Алферов, к.э.н., доцент,
департамент менеджмента и инноваций,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
(Москва, Россия)
valferov@fa.ru

Аннотация. В статье рассматриваются реабилитационные процедуры банкротства, применяемые в России на сегодняшний день. Наибольшее внимание уделено процедурам финансового оздоровления и внешнего управления как наиболее распространенным и часто используемым. Отмечаются недостатки и преимущества каждой из процедур, а также подробно анализируется отчетность ЕФРСБ по использованию финансового оздоровления и внешнего управления в 2021 году. Отмечается явная несостоятельность данных процедур в нашей стране. Автором выводится ряд возможных причин непопулярности реабилитационных процедур, однако отмечается попытка государства поправить данное положение путем введения в 2021 году законопроекта о внесении поправок в закон о банкротстве, которые непосредственно касались реабилитационных процедур. Выделены недостатки и преимущества законопроекта. Автор также делает акцент на том, что в 2022 году в связи со сложной экономико-политической ситуацией появилась возможность дать процедуре внешнего управления второе дыхание.

Ключевые слова: банкротство, несостоятельность, реабилитационные процедуры банкротства, финансовое оздоровление, внешнее управление.

Rehabilitation procedures as a tool for overcoming a crisis situation in modern economic conditions

D.A. Vdovkina, student, Financial University
under the Government of the Russian Federation
(Moscow, Russia)
dashavdovkina0412@mail.ru
Academic supervisor: V.N. Alferov, cand. sci. (econ.), associate professor,
Department of Management and Innovation,
Financial University under the Government of the Russian Federation
(Moscow, Russia)
valferov@fa.ru

Abstract. This article discusses the rehabilitation bankruptcy procedures used in Russia today. The greatest attention is paid to the procedures of financial recovery and external management, as the most common and frequently used. The disadvantages and advantages of each of the procedures are noted, as well as the reporting of the FSB on the use of financial recovery and external management in 2021 is analyzed in detail. There is a clear inconsistency of these procedures in our country. The author deduces a number of possible reasons for the unpopularity of rehabilitation procedures. However, there is an attempt by the state in 2021 to amend this provision by introducing a draft law on the introduction of amendments to the bankruptcy law, which directly related to rehabilitation procedures. The disadvantages and advantages of the bill are highlighted. The author also emphasizes that in 2022, due to the difficult economic and political situation, it became possible to give the external management procedure a "second wind".

Keywords: bankruptcy, insolvency, bankruptcy rehabilitation procedures, financial recovery, external management.

Современный рынок характеризуется нестабильностью, поэтому организациям постоянно приходится ожидать различных «сюрпризов», которые могут быть реализованы в санкциях, падении платежеспособности населения, осложнении логистических операций, изменении цен на сырье и комплектующие, разорванных контрактах с партнерами и во многом другом. Все это может очень сильно сказаться на деятельности даже самых сильных участников рынка. Поэтому если компания попадает в непростую ситуацию под влиянием кризиса и вынуждена по своей инициативе или по инициативе кредиторов подать заявление о банкротстве, отчаиваться не стоит. Если существует хоть малейшая надежда на восстановление платежеспособности, доли рынка и деловых отношений, то стоит грамотно ею воспользоваться.

Реабилитационные процедуры как инструмент выхода из кризисной ситуации в современных экономических условиях /
Rehabilitation procedures as a tool for overcoming a crisis situation in modern economic conditions

Д.А. Вдовкина, В.Н. Анферов / D.A. Vdovkina, V.N. Alferov

Одним из вариантов восстановления платежеспособности должника, то есть погашения требований кредиторов, являются подача заявления о своем банкротстве и применение реабилитационных процедур банкротства, таких как финансовое оздоровление, внешнее управление и мировое соглашение.

Финансовое оздоровление, естественно, направлено на восстановление платежеспособности должника и выполнение всех его обязательств, но в соответствии с разработанным графиком, который не должен превышать двух лет. Однако ввести процедуру финансового оздоровления не так просто: необходимо либо органам управления должника представить план финансового оздоровления, который должен убедить кредиторов, что их требования в течение двух лет будут выполнены, либо заинтересованной в должнике стороной должно быть предоставлено обеспечение погашения всех обязательств перед кредиторами в виде банковской, муниципальной или государственной гарантии, поручительства.

Процедура финансового оздоровления предполагает предоставления плана финансового оздоровления и графика погашения долгов арбитражному управляющему и суду. Собрание кредиторов после анализа, проведенного административным управляющим, принимает или отвергает план и график. В случае положительного решения суд вводит процедуру финансового оздоровления. После этого организация-должник продолжает работу в соответствии с графиком и планом, постоянно отчитываясь об их выполнении перед арбитражным управляющим и собранием кредиторов. Однако никаких штрафов, блокировок, арестов не вводится [1. С. 201–211; 5].

Финансовое оздоровление на первый взгляд является очень привлекательной процедурой, однако существует ряд недостатков, которые значительно снижают частоту ее использования (табл. 1).

Таблица 1
Преимущества и недостатки процедуры финансового оздоровления

Преимущества	Недостатки
Руководитель компании сохраняет свои полномочия	Двойное подчинение руководителя компании-должника собранию кредиторов и арбитражному управляющему
Снимаются и не вводятся штрафы, аресты, пени	Необходимость поручителя вносить обеспечение и входить в процедуру банкротства, что значительно увеличивает денежные и временные затраты
Органы управления должника и его собственники получают шанс восстановить платежеспособность и рассчитаться с кредиторами	Заявление о банкротстве подается слишком поздно: у должника уже нет средств для введения финансового оздоровления
Административный управляющий наделяется «созерцательной» ролью	Административный управляющий не может повлиять на эффективность проведения плана финансового оздоровления, поскольку только получает отчет о его выполнении от органов управления должника

Источник: составлено автором.

Внешнее управление в свою очередь дает возможность должнику восстановить платежеспособность и жизнеспособность, а также выполнить все обязательства перед кредиторами, но под руководством внешнего управляющего, который назначается не более чем на два года.

Руководство компании в этом случае считается неэффективным, поэтому полностью отстраняется от своих полномочий и передает их внешнему управляющему. Учредители компании также ограничиваются в правах и полномочиях: их главная задача – найти средства для погашения долгов [1. С. 215; 9].

Роль внешнего управляющего здесь уже далеко не созерцательная. Он полностью принимает документы и имущество должника, составляет план внешнего управления, утверждает его на собрании кредиторов и представляет в арбитражном суде для проведения контроля в случае спора между внешним управляющим и кредиторами. Далее он осуществляет свои функции в соответствии с его же планом, но под контролем собрания кредиторов [1. С. 219–222; 5]. Данная процедура реабилитации вводится гораздо чаще, но внешнее управление не всегда приводит к полному погашению долгов и восстановлению платежеспособности организации, так как оно имеет свои плюсы и минусы (табл. 2).

Таблица 2
Преимущества и недостатки внешнего управления

Преимущества	Недостатки
Внешний управляющий может найти новые возможности решения проблем	Полное отстранение руководства компании-должника
Возможность выйти на новый уровень на рынке	Отсутствие у внешнего управляющего знаний обо всех тонкостях работы организации
Мораторий на удовлетворение требований кредиторов	Отсутствие гарантий по погашению всех требований кредиторов
Отменяются ранее принятые меры по обеспечению требований кредиторов в части распоряжения принадлежащим должнику имуществом	Имущества должника может не хватить на удовлетворение требований кредиторов, если не будут использованы иные экономические меры по финансовому оздоровлению

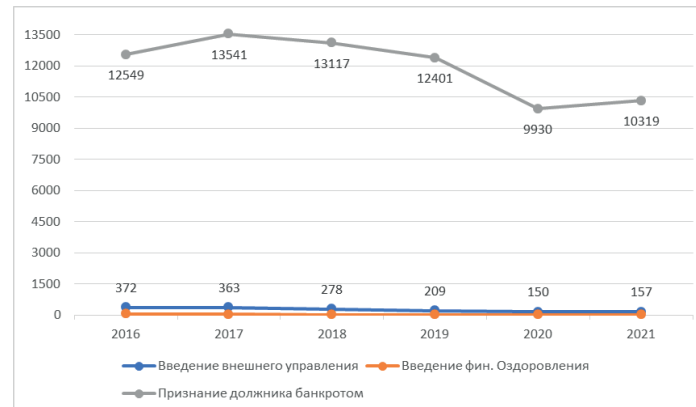
Источник: составлено автором.

Реабилитационные процедуры как инструмент выхода из кризисной ситуации в современных экономических условиях /
Rehabilitation procedures as a tool for overcoming a crisis situation in modern economic conditions

Д.А. Вдовкина, В.Н. Анферов / D.A. Vdovkina, V.N. Alferov

Как и любые явления, эффективность процедур внешнего управления и финансового оздоровления можно рассматривать как с положительной, так и с отрицательной стороны. Однако, чтобы понять реальную эффективность или ее отсутствие, необходимо проанализировать статистику введения данных процедур в России. Рассмотрим количество судебных решений о признании должника банкротом, о введении внешнего управления и о введении финансового оздоровления (рис. 1, табл. 3).

Рис. 1. Статистика судебных решений о признании должника банкротом, о введении внешнего управления и о введении финансового оздоровления



Источник: составлено автором по данным [10].

Таблица 3

Соотношение количества введенных процедур реабилитации к признанию должника банкротом

Год	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Соотношение реабилитационных процедур и количества решений о признании должника банкротом (%)	3,38	2,92	2,26	1,84	1,74	1,73

Источник: составлено автором.

Как видно из рис. 1 и табл. 3, реабилитационные процедуры совсем не пользуются популярностью и не эффективны в практике по банкротству в нашей страны. В процентном соотношении применение процедур реабилитации сокращается с каждым годом все больше, несмотря на значительное влияние нестабильной среды на развитие российского рынка. В 2020 году в связи с введением моратория на банкротство почти на 20% упало количество решений о признании должника банкротом, однако количество введенных реабилитационных процедур также сократилось и составляло 1,7% по отношению к введению банкротства. Статистика также показывает, что отмена моратория не привела к взрывному увеличению количества банкротств в 2021 году, однако отношение реабилитационных процедур также сохранилось на уровне 1,7%. Другими словами, на каждую тысячу банкротств приходится только двадцать решений о реабилитации. Несмотря на то что мораторий разрешал должникам продолжать подавать заявления на банкротство, это никак не повлияло на учащение использования процедур реабилитации, что явно демонстрирует сложность положения банкротства в современной России [3; 7].

Но почему существующие сегодня реабилитационные процедуры неэффективны?

Во-первых, должник не может самостоятельно подать заявление на реструктуризацию и участвовать в составлении плана реабилитации. Он может подать лишь заявление о своем банкротстве. Это лишает его возможности самостоятельно решить проблемы с платежеспособностью и провести финансовое оздоровление.

Во-вторых, руководство организации лишается возможности договориться с кредиторами о том, как компания будет управляться.

В-третьих, реабилитационные условия негибки, так как до инициирования банкротства у должника нет возможности обсудить план реабилитации с кредиторами [3].

Все эти условия лишают должников желания и возможности прибегать к реабилитационным процедурам. Однако в связи с тем, что на протяжении многих лет реабилитационные процедуры банкротства демонстрировали свою невостребованность, в начале 2021 года Правительство РФ представило законопроект о внесении поправок в закон о банкротстве. Вместо существующих процедур реабилитации предлагается ввести одну новую процедуру – реструктуризацию долга. Должник, подав заявление о банкротстве, разрабатывает план реструктуризации, который в свою очередь утверждается судом, если большинство кредиторов согласны. Новый законопроект предусматривает время для согласования плана реабилитации должника с кредитором. В этот период не может быть начато конкурсное производство и не может проводиться взыскание на активы должника.

Поправки в закон отвечают требованиям времени, так как мораторий, по словам должников, позволил выиграть время, но не реструктуризировать долг.

По данным опроса ЦСР, 39% кредиторов поддерживают реструктуризацию, чтобы не допускать банкротство партнеров-должников, а 69% компаний-должников уверены, что реструктуризация долга решила бы их проблемы и помогла восстановить платежеспособность [8].

Реабилитационные процедуры как инструмент выхода из кризисной ситуации в современных экономических условиях /
Rehabilitation procedures as a tool for overcoming a crisis situation in modern economic conditions

Д.А. Вдовкина, В.Н. Алферов / D.A. Vdovkina, V.N. Alferov

Однако насколько эффективной ни казалась бы новая реформа, у нее также есть свои недостатки. Эта процедура все же проигрывает по простоте и временным затратам конкурсному производству. Также законопроект не предусматривает возможности использовать реструктуризацию долга в досудебном порядке. В любом случае отсрочка вступления законопроекта в силу лишает должников и кредиторов возможности воспользоваться его преимуществами в ближайшее время [4].

2022 год принес новые возможности для развития реабилитационных процедур банкротства. Кризис начала 2022 года, который повлек за собой уход большого количества иностранных компаний с российского рынка, дал возможность по-новому реализоваться процедуре внешнего управления.

Если руководство компании, у которой не менее 25% акций принадлежит иностранцам, действует на российском рынке, намеренно создавая условия для необоснованного прекращения деятельности или банкротства, то законопроект Правительства РФ «О внешней администрации по управлению организацией» предусматривает назначение внешнего управляющего [2].

Подать заявление в суд для реализации этой процедуры может либо руководитель компании, либо налоговая служба [6]. После подачи заявления полномочия руководителя компании полностью передаются внешнему управляющему, которым может быть либо корпорация ВЭБ.РФ, либо Агентство по страхованию вкладов. Внешний управляющий назначается на срок от трех до шести месяцев в зависимости от размеров организации.

Назначенный судом внешний управляющий принимает решение либо о замещении активов, то есть о создании новой организации, в уставный капитал которой будут внесены активы иностранной компании, либо о начале процедуры банкротства с последующей распродажей активов для погашения долгов.

Предложенный законопроект четко показывает заинтересованность государства и кредиторов иностранных компаний в сохранении бизнеса и рабочих мест, тем более предусмотрен вариант возвращения руководителя компании при условии, что он обязуется устранить все обстоятельства, которые послужили введению внешнего управления. После этого полномочия внешней администрации снова передаются руководителю бизнеса, и он продолжает свою деятельность.

Конечно, вокруг этого законопроекта существует множество волнений и обсуждений, но пока его не примут, мы точно не узнаем, какое влияние он может оказать на такой сложный и неоднозначный рынок сегодня. Но все же, в теории, идеи, которые закладываются в этот законопроект, должны способствовать финансовому оздоровлению иностранных компаний, сохранению бизнеса и рабочих мест.

Таким образом, важно отметить, что своевременное антикризисное управление в условиях постоянных кризисов начала XXI века, реформ и трансформаций будет способствовать финансовому оздоровлению компаний и сохранению бизнеса. Поэтому и эффективность реабилитационных процедур сегодня – не последний вопрос для законодателя: ведь все заинтересованы в развитии и процветании бизнеса. Несмотря на низкую эффективность, реабилитационные процедуры все же имеют положительные результаты их внедрения, следовательно, стоит проанализировать все проблемы и упущения в законодательстве и делать небольшие шаги к решению больших проблем оздоровления и повышения эффективности экономики России.

Использованные источники

1. Алферов В.Н. Экономико-правовое регулирование банкротства в России: учебное пособие. М.: Наука, 2017.
2. Баятизова А. Внешнее управление: Кто и как будет руководить «уходящими» иностранными компаниями // LIFE. 2022. URL: <https://life.ru/p/1478121>.
3. Борейшо Д. Реабилитационные процедуры остались несостоятельными // ZAKON. Банкротство. 2022. URL: https://zakon.ru/discussion/2022/2/21/reabilitacionnye_procedury_ostalis_nesostoyatelnyimi_fedresurs_opublikoval_statistiku_bankrotstv_zh.
4. Законопроект № 1172553–7 «О внесении изменений в Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» и отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Система обеспечения законодательной деятельности. URL: <https://sozd.duma.gov.ru/bill/1172553-7>.
5. Костанец Б. Процедуры банкротства: просто о сложном // Перфорум. Банкротство. 2020. URL: <https://www.klerk.ru/buh/articles/495969/>.
6. Кирилова М. В компаниях с иностранным участием могут ввести внешнее управление // Юрист компании. 2022. URL: <https://www.law.ru/blog/22924-v-kompaniyah-s-inostrannym-uchastiem-mogut-vvesti-vneshnee-upravlenie>.
7. Крицкая М. Как на практике работает мораторий на банкротство в 2020 году // Контур. Управление. 2020. URL: <https://kontur.ru/articles/1561>.
8. Папченкова Е. Реабилитация должника: как изменится процедура банкротства // РБК. 2021. URL: <https://www.rbc.ru/opinions/finances/14/05/2021/609e21009a7947cdb5be6eb0>.
9. Самодуров А.А., Вязанкина Е.А. Внешнее управление как способ выхода из кризисного положения // Стратегии бизнеса. 2018. № 1(45). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vneshnee-upravlenie-kak-sposob-vyhoda-iz-krizisnogo-polozheniya>.
10. Статистический бюллетень Федресурса по банкротству на 31 декабря 2021 года // Федресурс. 2021. URL: <https://fedresurs.ru/news/29f08071-a8ef-4a16-bdc2-bb7559fd1cca>.

Инструменты защиты отечественных товаропроизводителей в отдельных странах мира

К.А. Крючкова, аспирант,
Донецкая академия управления и государственной службы
при главе ДНР (Донецк, ДНР)
kristinalazorenko@mail.ru

Аннотация. Статья посвящена анализу существующих инструментов защиты отечественных товаропроизводителей в различных государствах мира, а также рассмотрению мировой практики применения положений, реализующих антидемпинговые, специальные и компенсационные меры защиты отечественного товаропроизводителя государств, входящих во Всемирную торговую организацию и не состоящих в ней. Особое внимание уделено рассмотрению антидемпингового законодательства отдельных государств – участников ВТО.

Ключевые слова: защита отечественного товаропроизводителя, антидемпинговые меры, компенсационные меры, специальные меры, политика протекционизма.

Instruments of protection of domestic producers in certain countries of the world

K.A. Kriuchkova, postgraduate student,
Donetsk Academy of Management and Public Service
under the Head of the DPR (Donetsk, DPR)
kristinalazorenko@mail.ru

Abstract. The article is devoted to the analysis of existing instruments for the protection of domestic producers in various countries of the world, as well as to the consideration of the world practice of applying provisions implementing anti-dumping, special and compensatory measures for the protection of domestic producers of states that are members of the World Trade Organization and not members of it. Further ways of developing and improving legislation aimed at protecting domestic producers based on international experience were also proposed.

Keywords: protection of domestic producers, anti-dumping measures, compensatory measures, special measures, protectionism policy.

Экономическая составляющая государства является одним из наиболее эффективных двигателей его развития, который влияет на формирование оптимальной внутренней структуры общества, способствует научно-техническому прогрессу и повышению уровня жизни населения в целом.

Благоприятным элементом воздействия на экономику государства становится внутреннее производство, продукты которого могут быть реализованы на его территории или экспортированы за ее пределы.

Однако историческое развитие привело к расширению возможностей в рамках мировой торговли и широкому распространению принципов транспарентности (свободы, открытости) в этой деятельности, что, в свою очередь, позволило облегчить процесс обмена продукцией между государствами, то есть упрощению процедур импорта и экспорта. Такое положение стало причиной возникновения ряда проблемных вопросов, в частности контроля ввоза товаров по цене ниже его нормальной стоимости, и др.

В связи с этим в большинстве государств мира стали вводиться меры политики протекционизма, основанные на течении меркантилизма, целью которых является поддержание положительного сальдо внешней торговли с помощью методов государственного регулирования.

Несмотря на отличающийся взгляд современников и рост количества либералистических реформ в мире, указывающих на относительные преимущества импорта, стоит отметить, что наличие инструментов защиты отечественного товаропроизводителя отмечается схожестью в более 165 странах мира, что делает необходимым их рассмотрение для выработки рекомендаций для наиболее оптимального построения «торгового взаимоотношения».

Инструменты защиты отечественного производителя стали объектом дискуссионных исследований таких классиков экономики, как А. Смит, Д. Рикардо, Г. Бродман, П. Друкер, П. Кругман, У. Обстфельд, Н. Пастей, М. Портер, С. Глазьев, Н. Евченко, Т. Исаченко, И. Кулишер, Р. Фатхутдинов. Данной тематикой продолжают интересоваться также и современные авторы, в том числе: А.Г. Коваль, О.Ю. Трофименко, С.Ф. Сутырин, Е.А. Белова, А.М. Николаев, У.М. Мамадамонов и др.

Процесс интеграции любого государства в мировую экономику может быть осложнен отсутствием соответствующих мер или защитных инструментов, технико-технологической и финансовой неконкурентоспособности товаропроизводителей, что в свою очередь может оказать негативное влияние на внутреннюю экономическую составляющую. Многие на первый взгляд очень разные положения могут быть заложены в основу защиты отечественных производителей и противодействия импортной конкуренции в экономике государства. Это связано

с многогранной ролью государства в экономической системе, разнообразием социально-экономических целей и задач, стоящих перед экономическим и правовым регулированием.

Таким образом, в странах с развитой экономикой такими мотивами могут быть: демпинг иностранных компаний, субсидирование экспорта иностранными правительствами, обращение к военным, детскому или принудительному труду и т.д. В странах с развивающейся экономикой причиной могут быть: кризис отечественной промышленности, вызванный импортными товарами, внутренний корпоративный долг, государственный внешний долг, подавление национальной промышленности высокими технологиями зарубежных производителей.

Защита отечественного товаропроизводителя позволяет обезопасить внутренний рынок от чрезмерной насыщенности импортными товарами. Анализ существующих инструментов защиты национального производства отдельных стран мира и практику их применения позволит оценить проводимую политику и выработать рекомендации на улучшение собственных мер.

Целью настоящего исследования является анализ подходов отдельных государств в осуществлении защиты отечественного товаропроизводителя путем рассмотрения применяемых инструментов протекционизма для определения возможностей имплементации зарубежного опыта в построении национальной политики внешней торговли.

Механизм защиты отечественного товаропроизводителя представляет собой систему связей между субъектами предпринимательской деятельности, государственными органами управления и потребителями продукции, что обеспечивает более благоприятные условия для деятельности и развития национальных производителей продукции и услуг. Главным его назначением является эффективная поддержка национальных производителей с целью дальнейшего роста экономики страны.

Подавляющее большинство государств на современном этапе придерживаются политики протекционизма, что подразумевает установление на законодательном уровне определенных ограничительных мер, направленных на защиту внутреннего рынка, то есть ограничение на импорт для иностранного субъекта.

Протекционистская политика предполагает использование таможенно-тарифных методов и установление нетарифных ограничений. Такие меры позволяют экспортерам поставить на мировой рынок максимально возможное количество продукции и, ограничивая импорт, пригласить на национальный рынок не товары, а технологии [2].

То есть речь идет о том, что государственные протекционистские меры направлены на снижение интереса к импортной продукции, в основном за счет повышения цен. При этом меры современного протекционизма предполагают максимальное привлечение прогрессивных инновационных разработок на территорию страны, создание условий в национальной экономике для внедрения передовых технических решений.

К инструментам защиты отечественного товаропроизводителя в мировой торговле относят антидемпинговые, компенсационные и специальные меры. Отдельно стоит отметить, что такие инструменты в том или ином виде характерны практически для всех государств мира. Государства, использующие инструменты защиты внутреннего рынка, имеют соответствующие национальные законы. При этом законодательство стран – членов Всемирной торговой организации (ВТО) должно соответствовать установленным ею нормам и правилам. Законы стран, не являющихся членами ВТО, обычно содержат положения, аналогичные положениям Соглашений ВТО.

Одним из наиболее распространенных средств защиты национального производства являются антидемпинговые законодательные положения. Антидемпинговое регулирование – это набор инструментов и механизмов, объединенных общей целью: защита отечественной промышленности от ущерба в результате демпинга импортных товаров.

Универсальными международными договорами являются ГАТТ (Женева, 1947) и Антидемпинговый кодекс 1994 года (Марракеш, 1994).

В Соглашении ВТО по применению статьи VI ГАТТ 1994 термин «демпинг» определен как поступление товара на рынок другой страны по цене ниже его нормальной стоимости в стране экспорта [10. С. 7]. То есть компания производит демпинг в том случае, когда она экспортирует товар по цене ниже, чем сопоставимая цена аналогичного товара в ходе обычной торговли на внутреннем рынке страны-экспортера. Страны – участницы ВТО на основании установленных Антидемпинговым кодексом принципов могут самостоятельно формировать национальное законодательство, направленное на предотвращение причинения вреда импортной продукцией внутреннему рынку государства, то есть «хищнической торговлей» [10. С. 24].

Антидемпинговые меры применяются в виде антидемпинговых пошлин, рассчитываемых на основе демпинговой маржи, которая представляет собой разницу между экспортной ценой и нормальной стоимостью товаров в сочетании с текущей ставкой импортной пошлины. Меры также могут применяться в форме ценовых обязательств, которые экспортеры могут добровольно брать на себя для предотвращения введения антидемпинговых пошлин.

Ярким представителем государства – члена ВТО с наиболее активной деятельностью на мировой арене является Япония. Стоит отметить, что среди всех членов организации Японией защитные меры были применены наименьшее количество раз. В Японии существует двухуровневая система правового регулирования антидемпинговых пошлин. На международном уровне правовой базой применения этой меры защиты внутреннего рынка являются статья VI ГАТТ и Соглашение ВТО по применению статьи VI ГАТТ 1994 [10]. На национальном уровне к ней относятся статья 8 закона «О таможенном тарифе», указ кабинета министров «Об антидемпинговых пошлинах», инструкция пяти министерств «О процедурах, связанных с применением антидемпинговых пошлин», а также рекомендации по составлению документации с требованием о введении антидемпинговых пошлин, изданные Министерством финансов и Министерством экономики, торговли и промышленности [14].

Проанализировав нормы, закрепленные законодательством Японии, можно сделать вывод о принятии ею установленных международных правил, особенно в части закрепления 2% допустимой маржи и пятилетнего срока применения антидемпинговых мер.

Введению такого рода пошлин предшествует специальное расследование, которое может быть инициировано японскими производителями в отношении зарубежных поставщиков, ведущих нечестную конкуренцию. Проведением расследований занимаются Министерство финансов и Министерство экономики, торговли и промышленности Японии [12]. При наличии достаточных доказательств факта(ов) демпинга до официального завершения расследования возможно введение предварительных (временных) антидемпинговых пошлин. Указанные временные меры могут быть использованы только по истечении 60 дней с даты официального начала расследования; срок их применения не должен превышать четырех месяцев [1].

Соглашение Токийского раунда предписывает, чтобы обо всех антидемпинговых расследованиях немедленно сообщалось в ГАТТ и чтобы страны, подписавшие соглашение, направляли полугодовой отчет об антидемпинговых делах в секретариат ГАТТ [4]. Однако данное соглашение было подписано меньшим количеством государств, что повлекло за собой практику неисполнения предписанных им норм.

Российская Федерация является относительно молодым членом ВТО, однако анализ национального законодательства этого государства позволяет сделать вывод о полном принятии им принципов, установленных организацией. Процедура применения антидемпинговых мер РФ, как правило, требует инициирования со стороны отечественной отрасли, сбора доказательной базы относительно экономических последствий действий зарубежных конкурентов на национальном рынке для отечественных компаний и выявления причинно-следственной связи между ущербом и импортом.

Специальная защитная мера – это чрезвычайное действие, предпринятое правительством для осуществления временной защиты национальных производителей от непредвиденного роста импорта в связи с изменениями в конкурентной среде вследствие отмены или снижения торговых барьеров [9].

Законодатель РФ закрепляет, что специальная защитная мера может быть применена к товару, в случае если по результатам расследования, проведенного органом, проводящим расследования, установлено, что импорт данного товара на таможенную территорию Российской Федерации осуществляется в таких возросших количествах (в абсолютных или относительных показателях к общему объему производства в Российской Федерации непосредственно конкурирующего товара) и на таких условиях, что это причиняет серьезный ущерб отрасли российской экономики или создает угрозу причинения серьезного ущерба отрасли российской экономики [6].

Регламентация осуществления процедуры применения специальных мер закреплена в соответствующем Соглашении ВТО. В частности, оно предусматривает, что меры должны применяться на временной основе, вводиться только в случае серьезного ущерба или угрозы серьезного ущерба национальной отрасли, конкурирующей с импортом, применяться недискриминационным образом и при условии постепенной либерализации. Следует отметить, что специальные защитные меры характеризуются нечастым применением в сравнении с компенсационными и антидемпинговыми нормами. Причиной этого служит обязательство государства, применяющего такие меры, предоставить соответствующие компенсации тем субъектам, чьи экономические интересы экспортеров пострадали в результате введения меры. На практике сложности могут возникать не только и не столько с предоставлением компенсации, но и с определением ее размера.

Законодательство Японии, в свою очередь, не содержит четкого выделения специальных мер как инструмента защиты отечественного товаропроизводителя, однако устанавливает возможность применения экстренных тарифных мер. Экстренные тарифные меры вводятся указом кабинета министров Японии на срок, не превышающий четыре года (с возможностью продления максимум до восьми лет). Согласно закону, расследование, предшествующее введению таких мер, должно проводиться в срок до одного года, но возможно его продление, если того требуют обстоятельства. В случае наличия неоспоримых доказательств нанесения серьезного ущерба местным производителям указанные меры могут вводиться до окончания расследования. Размер пошлины не должен превышать разницу между таможенной стоимостью товара, в отношении которого инициируется расследование, и оптовой ценой на аналогичную продукцию в Японии (за вычетом обычной пошлины) [13].

Соглашение о субсидиях и компенсационных мерах является частью торговых соглашений Уругвайского раунда и является частью приложения «1А: Многосторонние соглашения о торговле товарами» к Марракешскому соглашению. Положения Соглашения о субсидиях и компенсационных мерах (SCCM) являются обязательными для всех членов ВТО. Компенсационные пошлины, как и все остальные виды защитных тарифов, имеют протекционистскую функцию и не преследуют фискальных целей. Япония может вводить компенсационные пошлины против товара, в отношении которого иностранным государством предоставляются субсидии и поставки которого наносят ущерб местным производителям. Таким образом, ведется борьба с несправедливой конкуренцией [8].

Законодательство РФ в свою очередь под компенсационной пошлиной понимает пошлину, взимаемую при наложении компенсационной меры.

Компенсационная мера – мера по нейтрализации воздействия специфической субсидии иностранного государства (союза иностранных государств) на отрасль российской экономики, применяемая по решению Правительства Российской Федерации посредством введения компенсационной пошлины, в том числе предварительной компенсационной пошлины, либо одобрения обязательств, принятых уполномоченным органом субсидирующего иностранного государства (союза иностранных государств) или экспортером [13].

Проанализировав федеральный закон РФ, закон о таможенных пошлинах Японии, можно прийти к общему выводу о том, что под субсидией понимается любое финансовое содействие со стороны правительства, направленное на обеспечение преимуществ получателю продукции.

Субсидии могут предоставляться в форме: прямого перевода денежных средств или обязательств по переводу таких средств; отказа от причитающихся доходов или отказа от их взимания; предоставления товаров или услуг помимо общей инфраструктуры, или закупок товаров; платежей через механизмы финансирования или поручений либо предписаний частному лицу выполнять одну или несколько функций, из числа указанных выше, которые обычно возлагаются на правительство, причем на условиях, которые фактически не отличаются от обычной практики правительств; или иных формах.

Для нейтрализации ущерба, причиненного национальной промышленностью импортом товаров, производители или экспортеры которых получают определенные субсидии, государство-импортер может применить компенсационную меру. Она, так же как и другие защитные меры, вводится только после расследования, проведенного уполномоченным органом, и чаще всего применяется в виде компенсационной пошлины. Так же как и в случае с антидемпинговыми мерами, компенсационные меры могут применяться в виде обязательств: устранить или ограничить субсидирование, или принять другие меры для нивелирования негативного воздействия от субсидий, которые принимают на себя государственные органы экспортирующей страны, или пересмотреть экспортные цены, чтобы устранить негативное воздействие от субсидий, которые принимают на себя экспортеры [5].

Так, можно говорить о том, что инструменты защиты отечественного товаропроизводителя способствуют ограничению негативного влияния иностранного субъекта на внутренний рынок государства.

Примечательно, что в мировой практике среди членов ВТО сложились не только схожие антидемпинговые, специальные и компенсационные нормы, но и сам механизм их применения характеризуется наличием практически идентичного порядка, заключающегося в проведении расследования и непосредственного применения основных или предварительных мер. Отличительным является распределение полномочий по осуществлению расследования. Так, в Японии функционирует своеобразная двойственная административная система, ответственная за применение антидемпинговых пошлин. За проведение расследований, предшествующих введению мер защиты, отвечают одновременно два министерства, каждое из которых в определенной степени преследует свои интересы, в то время как в РФ предусмотрен один орган, что делает процедуру расследования более прозрачной.

Государства, не являющиеся членами ВТО, чаще всего представлены субъектами, которые не признаны мировым сообществом, что делает их интеграцию в мировую экономику достаточно затруднительной, однако применение мер, направленных на защиту отечественного товаропроизводителя, становится практической необходимостью для обеспечения безопасности внутреннего рынка.

Для сравнения законодательного регулирования стоит уделить внимание инструментам защиты, которые предусматривает законодательство Донецкой Народной Республики. Примечательно, что оно, в отличие от РФ и Японии, представлено несколькими главами в законе «О таможенном регулировании», а сами меры применяются вынесением постановлений или указов главы и правительства. Основаниями установления таких мер являются: ввоз на таможенную территорию Донецкой Народной Республики в объемах и (или) при таких условиях, что их ввоз причиняет или создает угрозу причинения значительного вреда отечественному товаропроизводителю; ввоз на таможенную территорию ДНР товаров, которые являются объектом демпинга, что причиняет вред или создает угрозу причинения вреда отечественному товаропроизводителю; ввоза на таможенную территорию ДНР товаров, которые являются объектом субсидируемого импорта, что причиняет вред или создает угрозу причинения вреда отечественному товаропроизводителю; как меры в ответ на дискриминационные и (или) недружественные действия других государств, таможенных союзов и экономических объединений, которые ограничивают реализацию законных прав и интересов субъектов внешнеэкономической деятельности ДНР [7].

Аналогичные или схожие нормы закреплены также и в законодательствах других непризнанных государств. Таким образом, следует, что, несмотря на то что непризнанный мировым сообществом субъект не может являться членом ВТО, законодатель таких субъектов придерживается основных установленным принципам Антидемпингового кодекса и Соглашений ГААТ. При этом стоит отметить отсутствие четкой регламентации процедуры применения защитных мер, в том числе и отсутствие указаний на необходимость проведения расследований.

Исходя из вышесказанного следует вывод, что, несмотря на статус субъекта в мировом сообществе, большинство государств склоняются к применению мер по защите национального производства с целью не допустить недобросовестной конкуренции и негативного, причиняющего ущерб влиянию на отечественного товаропроизводителя и состояние экономики в целом.

Использование инструментов защиты рынка (антидемпинговые, компенсационные и специальные защитные меры) разрешено согласно правилам ВТО и законам практически всех стран, в том числе России.

При правильном применении эти меры предотвращают негативные последствия недобросовестной конкуренции (демпинг, субсидии) и позволяют отечественной промышленности адаптироваться к конкуренции в условиях резкого увеличения импорта. Однако эти меры могут применяться только на основе четких и ясных правил, обеспечивающих прозрачность и недискриминацию процедур с обязанностью стороны предоставлять убедительные необходимые доказательства. Очевидно, что участие в антидемпинговых, компенсационных и специальных защитных расследованиях налагает на бизнес серьезные обременения. Тем не менее зачастую лишь полноценное выполнение всех процедурных требований позволяет рассчитывать на объективность и учет мнения всех заинтересованных сторон при принятии окончательного решения по результатам таких расследований.

Проанализировав законодательства наиболее ярких представителей ВТО, можно говорить о схожести материальных норм, закрепляющих непосредственно сами инструменты защиты, однако анализ процесса применения дает возможность сделать вывод о разности процедуры наложения мер, особенно в части проведения расследования.

Законодательство непризнанных государств является отражением тезиса о соблюдении международных стандартов вне зависимости от непосредственного участия в международных отношениях, в том числе торговых, в качестве самостоятельного субъекта. Однако установленные международные принципы дают некоторую маневренность государствам – членам ВТО, что создает разность в процедуре реализации инструментов защиты и становится причиной международных споров. Относительно непризнанных государств стоит отметить, что их законодательства обладают неполной регламентацией, что создает некоторые пробелы в защите внутреннего рынка и неясность процедуры закрепленных мер. Весь спектр механизмов поддержки и защиты национальных производителей существенно шире рассмотренных в данной статье инструментов торговой политики.

Использованные источники

1. Горшков В.А., Подоба З.С. Антидемпинговые пошлины в Японии: практика применения // Международная торговля и торговая политика. 2016. № 1(5). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/antidempingovye-poshliny-v-yaponi-praktika-primeneniya>.
2. Елсуков М.Ю., Барсболд Б. Политика государственного протекционизма в странах с различным уровнем экономического развития // Управленческое консультирование. 2018. № 8(116). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/politika-gosudarstvennogo-proteksionizma-v-stranah-s-razlichnym-urovнем-ekonomicheskogo-razvitiya>.
3. Исаченко Т.М. Практика применения специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер в торговой политике ЕС // Вестник Томского государственного университета. 2010. № 333. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/praktika-primeneniya-spetsialnyh-zaschitnyh-antidempingovyh-i-kompensatsionnyh-mer-v-torgovoy-politike-es>.
4. Использование антидемпингового кодекса ГАТТ. Общие положения. Вашингтон, округ Колумбия, GAO/NSIAD-90-238FS, июль 1990 г. URL: <https://ustr.gov/trade-agreements/wto-multilateral-affairs/wto-issues/trade-remedies/anti-dumping>.
5. Коваль А.Г., Трофименко О.Ю., Сутырин С.Ф. Защита национальных производителей в рамках ВТО // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. 2014. № 1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/zaschita-natsionalnyh-proizvoditeley-v-ramkah-vto>.
6. О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров: Федеральный закон Российской Федерации № 165-ФЗ от 8 декабря 2003 г. (в ред. от 08.12.2020 № 429-ФЗ). URL: [https://normativ.kontur.ru/document?moduleId=1&documentId=90472#:~:text=8\)%20компенсационная%20мера%20-%20мера,\(союза%20иностранных%20государств\)%20или%20экспортером](https://normativ.kontur.ru/document?moduleId=1&documentId=90472#:~:text=8)%20компенсационная%20мера%20-%20мера,(союза%20иностранных%20государств)%20или%20экспортером).
7. О таможенном регулировании в Донецкой Народной Республике: Закон Донецкой Народной Республики 116-ИНС от 25.03.2016 (в ред. от 20.08.2021). URL: <https://gisnpa-dnr.ru/npa/0002-116-ihc-20160325/>.
8. Подоба З.С., Горшков В.А. Специальная тарифная система Японии: практика применения // Мировая экономика и международные отношения. 2015. № 5. С. 81–91. URL: https://www.researchgate.net/publication/321319566_Japan%27s_Special_Tariff_System_Practice_of_Administration.
9. Сутырина С.Ф., Трофименко О.Ю. Членство в ВТО: новый этап участия России в международной торговой системе: монография. М.: Проспект, 2014.
10. Соглашение об осуществлении статьи VI Генерального соглашения по тарифам и торговле, 30 июня 1967 г., GATT BISD, 15 сентября 1968 г. URL: <https://www.hse.ru/data/2011/11/15/1272897051/GATT-47%20%28rus%29.pdf>.
11. Bryan J. A guide to antidumping laws: America's unfair trade practice. URL: <https://www.heritage.org/trade/report/guide-antidumping-laws-americas-unfair-trade-practice>.
12. Fukunaga Y. Customs law of Japan, customs law of East Asia / ed. by C.-J. Cheng. The Netherlands: Kluwer Law International, 2010.
13. Kanzei teiritsu ho dai 54 go [Customs Tariff Act No.54, dated by 15.04.1910, rev. 31.03.2014 (In Jap.)]. URL: https://www.customs.go.jp/kaisei/sonota/adgl_tebiki.pdf.
14. Tariff law of Japan. URL: https://www.customs.go.jp/kaisei/sonota/adgl_tebiki.pdf.
15. WTO statistics on subsidies and countervailing measures. URL: http://www.wto.org/english/tratop_e/scm_e/.

Цифровые двойники на производстве как одно из направлений цифровой трансформации экономики

А. А. Дунина, студент,
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
(Санкт-Петербург, Россия)
Научный руководитель: Ю. И. Растова, д. э. н., профессор,
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
(Санкт-Петербург, Россия)
ankadunina@yandex.ru

Аннотация. В статье описывается одно из направлений цифровой трансформации экономики, а именно цифровые двойники на производстве. Рассматривается значение понятия «цифровой двойник», а также представляется схема применения данной технологии. Приведены разные типы цифровых двойников по двум классификационным признакам. Также статья содержит информацию о сдерживающих и стимулирующих факторах развития рынка цифровых двойников. Выделены основные поставщики технологии, а также примеры применения цифровых двойников в отечественной практике.

Ключевые слова: цифровизация, цифровой двойник, производство, инновация, технология.

Digital twins in production as one of the directions of digital transformation of the economy

A.A. Dunina, student,
St. Petersburg State University of Economics (St. Petersburg, Russia)
Academic supervisor: Y. I. Rastova, dr. sci. (econ.), professor,
St. Petersburg State University of Economics (St. Petersburg, Russia)
ankadunina@yandex.ru

Abstract. The article describes one of the areas of digital transformation of the economy, namely digital twins in manufacturing. The meaning of the concept "digital twin" is considered, as well as a diagram of the application of this technology is presented. Different types of digital twins are given according to two classification criteria. The article also contains information about the constraining and stimulating factors for the development of the digital twins market. The main suppliers of technology are highlighted, as well as examples of the use of digital twins in domestic practice.

Keywords: digitalization, digital twin, production, innovation, technology.

Большую роль в экономике страны играет эффективность деятельности предприятий за счет внедряемых цифровых технологий. Одной из таких технологий является цифровая копия объекта, которая позволяет совершенствовать и оптимизировать производственные процессы. Двойник, отражающий состояние объекта, все его характеристики, а также влияющие на него условия, позволяет точно определить особенности его эксплуатации и использовать полученную информацию на практике.

С целью обеспечения внедрения новых цифровых технологий в экономике страны разработана Национальная программа «Цифровая экономика Российской Федерации», которая реализуется с начала октября 2018 года до конца 2024 года. Она включает в себя такие федеральные проекты, как «Нормативное регулирование цифровой среды», «Кадры для цифровой экономики», «Информационная безопасность», «Цифровое государственное управление», «Информационная инфраструктура», «Цифровые технологии».

Цифровые двойники – одно из основных направлений цифровизации. Понятие «цифровой двойник» трактуется как «компьютерное представление конкретного физического изделия, группы изделий, механического или технологического процесса, который включает не только трехмерную геометрию, технические характеристики и текущие параметры работы, но и другую важную информацию – окружающую среду и условия эксплуатации, техническое состояние и наработку, взаимодействие с другими объектами, данные предиктивной аналитики, в том числе по прогнозированию отказов и сбоев» [5. С. 75].

На рис. 1 изображена замкнутая схема, отражающая использование цифровых двойников [2].

Рис. 1. Схема создания и применения цифрового двойника



Можно выделить основные классификационные признаки цифровых двойников. По уровню сложности цифровые двойники (ЦД) бывают:

- 1) ЦД компонента или детали помогает предупредить поломку или выход из строя физического объекта, появляется возможность изучить объект изнутри, не прерывая процесс работы;
- 2) ЦД актива, или по-другому – продукта, изделия, позволяет отслеживать и проводить анализ работы для минимизации затрат на обслуживание, а также улучшения его характеристик и дальнейшей работы;
- 3) ЦД комплексного объекта или системы помогает оптимизировать и совершенствовать всю систему в зависимости от выбранных показателей эффективности и может состоять из компонентов и активов;
- 4) ЦД процесса, состоящий из активов и систем, позволяет представить комплекс операций и, соответственно, сделать его оптимальным [7].

Второй классификационный признак, который будет рассмотрен, – цифровые двойники по уровню зрелости:

- 1) предшественник ЦД, или двойник стадии проектирования, когда физического объекта еще не существует, основное внимание уделяется снижению технических рисков;
- 2) классический ЦД существует, когда есть физический объект и модель уточняется в соответствии с прошлым опытом работы физического двойника, то есть цифровой тенью;
- 3) адаптивный ЦД, строится с адаптивным пользовательским интерфейсом и позволяет постоянно обновляться на основе данных физического объекта;
- 4) интеллектуальный ЦД обладает качествами предыдущего уровня, а также высокой автономией, способностью самостоятельно распознавать шаблоны в операциях и более детально проводить анализ работы физического двойника [2].

Существует ряд положительных факторов, которые побуждают производителей внедрять технологию цифрового двойника. Технология позволит предприятиям следующее:

- улучшить качество производимой продукции;
- снизить стоимость производства;
- снизить запланированные и незапланированные простои;
- увеличить производительность;
- обеспечить безопасность производства;
- испытывать новые идеи проектирования;
- оптимизировать логистику и материалопоток;
- изучить сценарии работы.

Также есть факторы, которые сдерживают развитие рынка исследуемой технологии.

Во-первых, дороговизна проекта, обусловленная сложностью программного обеспечения и наработкой экспертизы в моделировании процессов. Однако экспертами прогнозируется, что стоимость внедрения цифрового двойника будет со временем снижаться в связи с развитием технологии его разработки.

Во-вторых, нехватка в этой области квалифицированного персонала, способного работать с проектами уровня цифровых двойников.

Третьим основным тормозящим фактором можно назвать нехватку информации для привлечения инвестиций, а именно возникновение больших сложностей с оценкой объема рынка, сегментирования, темпа роста. Это связано с тем, что молодой рынок цифровых двойников пока недостаточно развит и известен.

И последним ключевым сдерживающим фактором является страх компаний быть привязанными к поставщику. Зависимость от поставщика технологии может оттолкнуть, кроме этого, существует риск потери контроля над информационной безопасностью и утечки конфиденциальных данных, что может повлечь за собой серьезные потери.

Как уже было сказано, рынок мало развит, терминология в этой области знаний неустойчива, изменчива, поэтому у аналитиков возникают сложности с его оценкой и прогнозированием. Международная фирма Credence

Research, проводящая маркетинговые исследования, опубликовала отчет в конце 2019 года, где указано, что мировой рынок технологии цифровых двойников в 2018 году составил 3,76 млрд долл., а прогноз предполагает достижение 57,38 млрд долл. в 2027 году [2]. Стоит отметить, что российский рынок рассматриваемой технологии пока на начальной стадии развития, поэтому оценка объема рынка отсутствует.

Аналитики выделяют разных фаворитов поставки цифровых двойников, однако к наиболее известным были отнесены Siemens, Dassault Systemes, IBM, PTC, Microsoft и др. В России также существует ряд компаний, предлагающих решения в области цифровых двойников. Лидером на этом рынке является центр компетенций НТИ «Новые производственные технологии» СПбПУ. В список наиболее известных компаний-поставщиков входят также «Цифра», «Фабрика Цифровой Трансформации», ООО «Нова-Инжиниринг», «ПрограмЛаб» и др.

На российских производственных предприятиях есть опыт внедрения технологии цифровых двойников, и с каждым годом их количество возрастает. К одному из таких предприятий относится ПАО «КАМАЗ», где прошли работы по внедрению и использованию цифрового двойника производства. Были созданы модели технологического процесса: сборка, механическая обработка деталей. К началу 2019 года были разработаны трехмерные модели для 48 станков и около 50 единиц различных технологических приспособлений, а также спроектированы около 1780 изделий разной оснастки, и почти все они внедрены в производство. Также в 2018 году компания начала сотрудничество с СПбПУ по проекту «Универсальная модульная платформа автобуса, электробуса, троллейбуса», который заключается в разработке новых моделей автобуса, электробуса, троллейбуса и основан на цифровой модели их тестирования. В конце 2020 года «КАМАЗ» и Политех представили совместную разработку – электромобиль «КАМА 1», почти все необходимые испытания проводились с применением технологии цифрового двойника, результат входил в основу конструкции. Такой подход ускоряет процесс выхода на рынок.

Таким образом, внедрение такой технологии, как цифровые двойники, в условиях цифровой трансформации экономики позволяет внести качественные изменения в работу производственных предприятий и повысить их конкурентоспособность. Данная технология призвана менять методы производства, оптимизировать процессы, стимулировать рост производительности и других показателей эффективности, а также создавать новые виды продукции. Развитие цифровых технологий способствует возникновению различных экономических возможностей и прогрессу страны в целом.

Использованные источники

1. Костин К.Б., Березовская А.А. Современные технологии цифровой экономики как драйвер роста мирового рынка товаров и услуг // Экономические отношения. 2019. Т. 9. № 2. С. 455–480.
2. Прохоров А., Лысачев М. Цифровой двойник. Анализ, тренды, мировой опыт. М.: ООО «АльянсПринт», 2020.
3. Салимьянова И.Г., Зинчик Н.С., Погорельцев А.С. [и др.]. Инновационное развитие предприятий в условиях цифровой трансформации экономики: монография / под общ. ред. А.Г. Бездудной. СПб.: Изд-во СПб-ГЭУ, 2020.
4. Тарасов И.В. Подходы к формированию стратегической программы цифровой трансформации предприятия // Стратегические решения и риск-менеджмент. 2019. № 10(2). С. 182–190.
5. Трачук А.В., Линдер Н.В., Тарасов И.В. [и др.]. Трансформация промышленности в условиях четвертой промышленной революции: монография / под ред. проф. А.В. Трачука. СПб.: Реальная экономика, 2018.
6. Шпак П.С., Сычева Е.Г., Меринская Е.Е. Концепция цифровых двойников как современная тенденция цифровой экономики // Вестник ОмГУ. Серия: Экономика. 2020. № 1. С. 57–68.
7. What is a digital twin? URL: <https://www.ge.com/digital/applications/digital-twin>.

DOI: 10.17747/2311-7184-2022-5-117-123

УДК 338.001.36

JEL: L13, L20, M42



Выявление и анализ доминирующих групп на автомобильном рынке ЮАР (2010–2021)

В.А. Бартош, студент МГУ им. М.В. Ломоносова (Москва, Россия)

И.Р. Лисецкая, студент МГУ им. М.В. Ломоносова (Москва, Россия)

lisetskaja2010@yandex.ru

Аннотация. В статье проводится анализ статистических данных Ассоциации европейских производителей автомобилей (ACEA), которые демонстрируют объем продаж продукции транспортного машиностроения в Южно-Африканской Республике за период 2010–2021 годов. Особое внимание уделяется проблемам конкуренции ведущих игроков на рынке транспортных средств ЮАР; сформирован перечень ключевых международных экспортеров по отдельным производителям автомобилей. Представлен прогноз развития импорта продукции транспортного машиностроения в ЮАР. Построена матрица SV.

Ключевые слова: экономическое доминирование, ЮАР, матрица SV, олигополия, конкуренция, автомобильный рынок, импортер, производители.

Identification and analysis of dominant groups in the South African automotive market (2010–2021)

V.A. Bartosh, student, Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russia)

I.R. Lisetskaya, student, Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russia)

lisetskaja2010@yandex.ru

Abstract. The article analyzes the statistical data of the World Trade Center, which demonstrate the volume of imports of transport engineering products to the Republic of South Africa for the period 2010–2021. Particular attention is paid to the problems of competition of the leading players in the South African vehicle market; a list of key international exporters for individual car manufacturers has been formed. The forecast of the development of imports of transport engineering products in South Africa is presented. The SV matrix is constructed.

Keywords: economic dominance, South Africa, matrix SV, oligopoly, competition, automobile market, importer, manufacturers.

Введение

В статье выявлены и проанализированы доминирующие группы на автомобильном рынке ЮАР в период 2010–2021 годов. ЮАР обладает самой протяженной автодорожной системой в Африке, а длина сетей достигает примерно 750 тыс. км. В связи с этим роль автомобильного транспорта особенно значима для экономики Южно-Африканской Республики.

На рынке ЮАР активно конкурируют практически все мировые лидеры автомобильной промышленности: Германия, Япония, Южная Корея, США и Великобритания. При этом следует отметить, что ЮАР располагает крупнейшей на Африканском континенте автомобильной промышленностью [2]. В стране базируется несколько заводов, производящих автомобили не только для внутреннего рынка, но и для других стран Африки и остального мира. Однако в 2020–2021 годах экономика страны испытывала трудности, и все промышленные сектора пострадали, в том числе автомобильный. Спрос на новые автомобили в течение многих лет рос очень медленно [2. С. 59–64]. Кроме местных производителей действуют Toyota, Volkswagen, Ford, Nissan, Hyundai, Renault, Isuzu, Mercedes-Benz, Kia, BMW, Mazda, Suzuki, Audi, Honda и Datsun [2. С. 59–64]. В структуре автомобильного импорта Южно-Африканской Республики в 2010–2022 годах с сильным отрывом лидируют поставки автомобилей из Японии марки Toyota, которые в сумме за 11 лет составили 1 388 083 единиц (на 01.02.2022 было продано 12 293 автомобилей¹).

Задачей данного исследования является изучение конкуренции на автомобильном рынке ЮАР за 2010–2022 годы, выявление доминирующих групп и анализ стратегий компаний и регуляторов.

1. Лидеры автомобильного рынка ЮАР

В 2020 году из-за пандемии COVID-19 продажи автомобилей значительно снизились. За год их число составило всего 370 115 (–30,8% по сравнению с 2019 годом). 2021 год для южноафриканского рынка начался стабильно – в 1-м квартале было реализовано 116 522 автомобиля, что на 0,7% меньше по сравнению с 1-м кварталом 2020 года. Во 2-м квартале продажи начали быстро расти (103,8%, до 112 146 автомобилей), что обусловлено невероятно низкой сравнительной базой. В 3-м квартале объем рынка увеличился на 16,4%, до 117 504 штук [2. С. 59–64].

¹ https://auto.verity.ru/statistics/sales/africa/2019/south_africa/01-12/

Выявление и анализ доминирующих групп на автомобильном рынке ЮАР (2010–2021) / Identification and analysis of dominant groups in the South African automotive market (2010–2021)
В.А. Бартош, И.Р. Лисецкая / V.A. Bartosh, I.R. Lisetskaya

В октябре 2021 года автомобильный рынок ЮАР замедлился. Тогда было продано 41 035 единиц (–0,4%), а в целом с начала года реализация составила 387 207 единиц (23,1%) [2. С. 59–64]. По сравнению с допандемическим уровнем рынок все еще ниже на 17% по отношению к октябрю 2019 года. Лидер рынка – Toyota с начала 2022 года имеет долю рынка 25%. Далее следует Volkswagen с долей 17%.

Таблица 1
Рынок автомобилей ЮАР в 2010–2022 годах

№	Марка	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	на 01.02.22	Итого	Доля (%)	Ср. темп прироста
1	Toyota	96 422	105 133	116 610	122 302	122 767	118 400	112 993	123 559	129 582	126 090	87 407	114 525	12 293	1 388 083	25	3
2	Volkswagen	58 525	85 382	92 073	92 695	89 617	83 474	75 127	76 354	81 003	80 964	57 723	65 897	4 904	943 738	17	2
3	Ford	32 579	41 443	42 436	58 649	70 888	78 466	73 856	71 220	57 867	50 912	35 272	31 127	1 639	646 354	12	2
4	Nissan	34 386	39 892	49 800	46 957	44 423	41 742	36 275	44 816	48 143	41 790	23 227	27 444	2 145	481 040	9	0
5	Hyundai			52 391	49 675	45 556	40 394	37 830	35 059	35 858	33 627	27 700	33 479	2 668	394 237	7	–4
6	Renault	10 006	10 790	10 860	12 625	19 084	20 134	18 796	22 635	25 500	27 250	16 687	21 024	2 247	217 638	4	9
7	Isuzu	10 868	15 988	16 515	18 328	19 541	20 865	16 344	18 178	20 128	20 509	15 598	19 870	1 433	214 165	4	7
8	Mercedes-Benz	23 213	29 659	27 892	29 193	34 479	30 397	26 958	24 585	19 773	19 695	13 770	11 634	911	292 159	5	–5
9	Kia		18 403	26 267	22 680	19 637	17 316	15 259	17 786	17 335	15 774	12 325	20 161	1 507	204 450	4	4
10	BMW		23 560	24 744	24 793	24 521	21 580	20 355	16 276	16 195	12 966	8 444	10 586	870	204 890	4	–6
11	Mazda	11 060	8 562	6 788	5 701	4 939	9 066	12 049	13 373	14 644	12 460	8 271	8 060	544	115 517	2	1
12	Suzuki	4 946	5 462	4 724	4 865	6 496	6 381	5 628	8 833	12 090	15 481	16 527	27 583	3 232	122 248	2	20
13	Audi	11 366	14 531	16 743	19 336	18 375	14 950	11 600	10 806	9 053	8 495	5 819	5 712	489	147 275	3	–5
14	Honda	8 337	7 828	9 093	12 904	10 169	11 064	8 070	7 187	7 530	5 557	3 209	5 712	269	96 929	2	1
15	Datsun					1 573	5 645	4 840	6 913	7 286	7 744	2 764	2 071	27	38 863	1	30
	Итого	301 708	406 633	496 936	520 703	532 065	519 874	475 980	497 580	501 987	479 314	334 743	404 885	35 178	5 507 586		

Источник: составлено авторами по данным https://auto.vercity.ru/statistics/sales/africa/2019/south_africa/01–12/

Выпадение компании Ford из тройки лидеров, вероятно, связано с закрытием завода из-за коронавирусных ограничений, перебоев в поставке чипов, а также с модернизацией сборочного завода Ford Silverton в Претории. Годовая мощность предприятия увеличится с 168 000 до 200 000 автомобилей. Согласно «зеленому плану», к 2024 году завод станет «энергетически самодостаточным и углеродно-нейтральным». Это позволит отключиться от общей энергосети². Следовательно, можно ожидать в скором будущем наращивания количества проданных автомобилей.

Hyundai в 2021 году вошел в тройку лидеров, потому что Ford замедлил обороты. Также на автомобильный рынок ЮАР выпустили новую модель Hyundai Grand Creta³, что еще больше увеличит продажи в будущем.

«Коронавирус нанес нам больший ущерб, чем мировой финансовый кризис 2008 года», – заявил президент Toyota А. Тойода. Причина такого снижения продаж – в коронавирусных ограничениях и дефиците комплектующих. У всех производителей упали продажи в 2020 году.

2. Теоретический обзор

Теоретической базой исследования являются данные Автостата, IndustriALL, Taiwan Trade Center, а также научные труды А.К. Барина, В.А. Вертоградова, С.В. Щелоковой, А.А. Иванчиной, Д.Л. Палеева, Б. Сабери, В.А. Сидорова, В.И. Русаковича, А.Л. Альфаро, Г. Бузинех, Р. Мура, Ш. Уэно, Р. Ванга, Х. Рамирез-Вальехо, М.Е. Портера.

В [1] Барин приводит статистику данных по автомобильному рынку ЮАР, где можно увидеть, какие компании явно лидируют на рынке, какое место занимает крупнейшая автомобильная промышленность на Африканском континенте, расположенная на территории ЮАР. В 2018 году ЮАР завезла на свою территорию продукции транспортного машиностроения на 8,2 млрд долл., а объем импорта товаров по этим позициям за 2014–2018 годы находился на уровне 42,3 млрд долл., что составило примерно 14% от общеафриканского показателя, т.е. страна стала крупным континентальным покупателем подобной продукции. Более 85% ввоза всех видов транспортных средств приходится на наземный транспорт. Основу этой категории составляют наземные моторные транспортные средства, автомобильный транспорт, их составляющие и запчасти. Объем импорта наземных транспортных средств в ЮАР в 2014–2018 годах составил 35,2 млрд долл. В настоящее время разработан первый этап программы производства и развития автомобильной промышленности (Automotive Production & Development Programme – APDP), реализация которого началась в январе 2021 г. Этот этап требует от всех автопроизводителей увеличения доли локализации с 40 до 60%, что создает определенные трудности для крупных игроков и импортеров, но усиливает позиции местной автомобильной отрасли [2].

В работах [3; 5; 7] авторы анализируют конкуренцию на рынках, используя теорию экономического доминирования, и демонстрируют применение матрицы SV (strength variety) для анализа рынка автомобилей, разработки стратегий развития рынка в контексте экономического доминирования.

В [6] исследователи описывают экономическое и социальное воздействие автомобильной отрасли на развитие стран БРИКС, в том числе и на ЮАР; в научных работах также исследуются структура экспорта и импорта, рассматриваются особенности государственного регулирования автомобильной промышленности в ЮАР и возможности использования этого опыта в России.

В докладе «Микроэкономика конкурентоспособности Южной Африки: автомобильный кластер» гарвардские авторы рассматривают конкурентоспособность автомобильного рынка ЮАР, оценивают объем экспортных ком-

² <https://www.drive.ru/news/ford/601a7779c6e6eb17cf25a33c.html>.

³ <https://carsweek.ru/news/avtonovinki/1255052/>.

Выявление и анализ доминирующих групп на автомобильном рынке ЮАР (2010–2021) / Identification and analysis of dominant groups in the South African automotive market (2010–2021)
В.А. Бартош, И.Р. Лисецкая / V.A. Bartosh, I.R. Lisetskaya

плекующих, описывают меры поддержки отрасли со стороны правительства, разделяют историю производства автотранспорта ЮАР на шесть фаз и представляют свои рекомендации.

В своем докладе «Автомобильная промышленность в Южной Африке» Центр международной торговли (Тайвань) описывает ассоциации в сфере производства и розничной торговли, а именно NAAMSA, NAACAM, RMI и AIEC, концентрируют внимание на трех основных автомобильных кластерах: Гаутенг, Квазулу-Натал и Восточный Кейп. С помощью National Association of Automobile Manufacturers of South Africa (NAAMSA) была разработана «Дорожная карта устойчивого развития автомобильной промышленности» [13].

По данным NAAMSA (Country Commercial Guide), автопроизводство, рынок новых автомобилей и компонентов оригинального оборудования показывали неустойчивую динамику реагирования на последствия COVID-19. В 2020 году импорт запасных частей сократился на 8,5%, с 4,1 млрд долл. в 2019 год до 3,75 млрд долл. Сокращение спроса различается между различными типами поставляемых запасных частей, что соответствует сбоем в автомобильном секторе. Страны происхождения запасных частей, импортируемых в Южную Африку, за исключением Китая, соответствовали основным странам происхождения легковых и грузовых автомобилей. Импорт с традиционных рынков, таких как Германия, США и Великобритания, за последние годы снизился, в то время как импорт из Китая увеличился, что свидетельствует о доминирующем влиянии страны и ее конкурентоспособности по стоимости в мировой автомобильной среде [10].

В качестве перспективы развития наблюдается интерес южноафриканских компаний к приобретению дистрибьюторских компаний в США [1].

3. Доля ведущих автопроизводителей на рынке ЮАР

Имея сходные данные по компаниям за период с 2010 года по 2022 год, рассчитаем доли каждой компании в общем объеме продаж за каждый год (табл. 2).

Таблица 2
Доли компаний в общем объеме продаж за 2010–2022 гг.

№	Марка	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	на 01.02.22
1	Toyota	32	26	23	23	23	23	24	25	26	26	26	28	35
2	Volkswagen	19	21	19	18	17	16	16	15	16	17	17	16	14
3	Ford	11	10	9	11	13	15	16	14	12	11	11	8	5
4	Nissan	11	10	10	9	8	8	8	9	10	9	7	7	6
5	Hyundai	0	0	11	10	9	8	8	7	7	7	8	8	8
6	Renault	3	3	2	2	4	4	4	5	5	6	5	5	6
7	Isuzu	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	5	5	4
8	Mercedes-Benz	8	7	6	6	6	6	6	5	4	4	4	3	3
9	Kia	0	5	5	4	4	3	3	4	3	3	4	5	4
10	BMW	0	6	5	5	5	4	4	3	3	3	3	3	2
11	Mazda	4	2	1	1	1	2	3	3	3	3	2	2	2
12	Suzuki	2	1	1	1	1	1	1	2	2	3	5	7	9
13	Audi	4	4	3	4	3	3	2	2	2	2	2	1	1
14	Honda	3	2	2	2	2	2	2	1	2	1	1	1	1
15	Datsun	0	0	0	0	0	1	1	1	1	2	1	1	0
Итого		100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Источник: составлено авторами по данным табл. 1.

В 2010 году Южная Африка обеспечила 0,61% общего объема производства автомобилей в мире и заняла 24-е место по производству автомобилей с точки зрения доли мирового рынка. Количество экспортных направлений кластера (со стоимостью свыше 1 млн рандов) увеличилось с 62 в 1995 году до 131 в 2010-м. Дальнейшее развитие получили торговые и деловые партнерства с такими важными торговыми блоками, как ЕС, НАФТА, МЕРКОСУР⁴ и африканскими регионами. В 2010 году основными торговыми партнерами Южной Африки в области автомобильной промышленности с точки зрения дополнительного экспорта и импорта были страны с развитой экономикой – Германия с 43% от общего объема торговли, Япония с 19% и США с 18% [8]. Каждый сегмент насыщен широким ассортиментом автомобильных марок. В 2014 году на выбор было представлено 55 марок и 4406 моделей легковых автомобилей. Это самое большое соотношение выбора и размера рынка в мире. Легковые коммерческие автомобили предлагали 31 марку с 615 моделями⁵.

В 2014 году девять из самых продаваемых моделей легковых и легких коммерческих автомобилей были произведены на местном уровне, это, в частности, Toyota Hilux, Ford Ranger, Nissan NP200, Isuzu KB и Chevrolet Utility. Легковые автомобили включали Toyota Corolla/Corolla Quest, VW Polo, VW Polo Vivo и Toyota Quantum. Toyota SA Motors сохраняет свое общее лидерство на рынке в 2014 году тридцать пятый год подряд с долей рынка 19,8%, за ней следуют Volkswagen Group of SA, Ford [13].

⁴ Экономическое и политическое соглашение между Аргентиной, Бразилией, Уругваем, Парагваем и Венесуэлой.

⁵ <https://www.isc.hbs.edu/Documents/resources/courses/moc-course-at-harvard/pdf/student-projects/MOC%20South%20Africa%20Automotive%20Final.pdf>.

4. Обзор рынка

Спрос на новые автомобили в Южной Африке удовлетворяется за счет целого ряда импортных и отечественных автомобилей. Импорт легковых автомобилей увеличился до 57,1% от общего объема продаж легковых автомобилей в 2018 году, поскольку продажи легковых автомобилей на внутреннем рынке сократились пропорционально больше, чем снижение импорта транспортных средств.

В 2019 году 290 624 новых легковых и легких коммерческих автомобилей были импортированы в Южную Африку из 25 стран. Импорт легковых автомобилей сократился на 1573 единицы, или на 0,5%, с 292 197 единиц в 2018 году до 290 624 единиц в 2019 году, что соответствует снижению совокупных продаж новых автомобилей на внутреннем рынке на 2,8% [11].

Начиная с 2020 года глобальная пандемия потрясла мир до самых основ, и Южная Африка не стала исключением: экономика ЮАР пережила самый глубокий экономический спад за столетие, когда ВВП страны снизился на 7,0% в 2020 году.

Представляется бесспорным, что первая и последующие волны пандемии, ограничения на блокировку страны и все, что следует за этим, оказали длительное и разрушительное воздействие на экономику Южной Африки и ее автомобильную промышленность. То, что обещало стать кульминацией для африканской автомобильной промышленности в 2020 году, когда APDP (программа развития автомобильного производства) достигнет пика своего восьмилетнего пути, было уничтожено глобальной пандемией. Восстановление автомобильной промышленности Южной Африки будет зависеть от восстановления ее основных торговых партнеров и темпов поэтапного прекращения мер по ограничению, учитывая, что более 60% производства автомобилей в стране экспортируется [12].

В 2020 году импорт легковых автомобилей составил 75,7%, а легких коммерческих автомобилей – 15,3% от общего объема легких транспортных средств, проданных в Южной Африке. Потребители страны получают доступ к широкому спектру новых моделей и высококонкурентной ценовой среде, поскольку спрос на новые транспортные средства в стране удовлетворяется за счет широкого спектра импортных и отечественных автомобилей [10].

В первую пятерку стран (в порядке стоимости импорта) происхождения транспортных средств и автомобильных компонентов, импортируемых в Южную Африку, входят: Германия, Таиланд, Япония, Китай и США. Страны происхождения транспортных средств и автомобильных компонентов, импортируемых в Южную Африку, в целом отражают глобальные связи с головными офисами компаний.

В Южной Африке представлены несколько ведущих поставщиков автомобильных компонентов США, в том числе Johnson Controls, Lear, TRW Automotive, Tenneco, Federal Mogul, Delphi, Visteon, ArvinMeritor⁶.

Из табл. 2 видно, что за весь период с 2010 года по 2022 год самая большая доля продаж на автомобильном рынке ЮАР в каждом году принадлежит японской компании Toyota (не ниже 25% от всего объема продаж). Следом располагается немецкая компания Volkswagen, имеющая минимальный показатель за весь период 15,35%. На третьей строчке американская компания Ford, минимальная доля в общем объеме продаж за каждый год которой составляет 7,69% (не учитывая данные за 2022 год). Остальные производители имеют лишь небольшую часть от общего объема продаж.

5. Использование матрицы SV и теории экономического доминирования для анализа уровня конкуренции на автомобильном рынке ЮАР

Матрица SV используется для определения уровня доминирования в отраслях и на рынках. При помощи нее компании могут выбрать оптимальные конкурентные стратегии. [3].

Теория экономического доминирования (ТЭД) помогает выявлять доминирующие группы компаний на рынке. Ведущие компании называются альфа, они опираются не только на рыночные, но и институциональные факторы доминирования: доступ к более дешевым финансовым ресурсам, особые отношения с государством и регуляторами. Но также альфа-компании являются первопроходцами в новых рыночных нишах, разработке и внедрении новых технологий, которые со временем становятся доступны остальным компаниям на рынке [3].

На разных рынках каждая компания может выступать как в роли альфа, так и бета (лидера одного из нишевых рынков) или гаммы (просто участника рынка). Нередко альфа-компании объединяются с бета в единую структуру, но продолжают действовать самостоятельно на рынке. В таком случае подобная бета-компания получает преимущество перед другими бета на рынке, а объединения компаний называют альфа-империями [4].

Матрица SV состоит из рынков и отраслей, в которых есть доминирование определенной группы компаний. Индекс Линда вычисляется для установления величины доминирующей группы. В первичных данных бывают ошибки, поэтому построенный индекс не всегда выдает правильное значение. Итоговые вычисления перепроверяют эксперты, чтобы исключить неточности при построении матрицы и ошибки в части рынка, которую занимают альфа-компании.

После определения наличия и величины доминирующей группы переходят к расчету CRSV и HTSV показателей. CRSV определяет долю рынка, которую занимают альфа-компании. HTSV определяет различия в составе группы доминирующих компаний.

Матрица SV представляет собой график. По горизонтальной оси откладывается CRSV, минимальное значение шкалы составляет 30%, а максимальное 100%. Когда альфа-компании в совокупности занимают менее 30% рынка, то принято считать, что доминирование отсутствует. По вертикальной шкале откладывается HTSV, который изменяется в диапазоне (0,1), а сама шкала – логарифмическая по основанию 10, таким образом среднее значение шкалы достигается при HTSV равном 0,1.

⁶ <https://tvbrics.com/news/avtomobilnyy-rynok-yuar-preterpel-znachitelnye-izmeneniya-v-tsenovykh-tendentsiyakh/>

Выявление и анализ доминирующих групп на автомобильном рынке ЮАР (2010–2021) / Identification and analysis of dominant groups in the South African automotive market (2010–2021)
В.А. Бартош, И.Р. Лисецкая / V.A. Bartosh, I.R. Lisetskaya

Матрицу SV можно представить в виде квадрата, разделенного на четыре доли.

1. G – доминирующая суперальфа, правый верхний квадрат, $CRSV > 65\%$, $HTSV > 0,1$. В таком случае альфа-компании занимают более 65% рынка, но отличаются по размерам друг от друга.

Рис. 1. Матрица SV (визуальное представление)



Источник: <http://www.svmatrix.online/>.

2. B4 – естественная олигополия, правый нижний квадрат, $CRSV > 65\%$, $HTSV < 0,1$. Альфа-компании занимают наибольшую долю рынка, но при этом их размеры примерно равны.
3. RO – красный океан, левый нижний квадрат, $CRSV < 65\%$, $HTSV < 0,1$. Альфа-компании примерно равны по силам, но занимают 30–65% рынка. Происходит активная конкуренция между альфа, бета- и гамма-компаниями. С данного положения возможно перейти как в B4, так и в I.
4. I – низкие барьеры, левый верхний квадрат, $CRSV < 65\%$, $HTSV > 0,1$. В данном случае доминируют различные по размеру альфа-компании, которые занимают 30–65% рынка.

Матрица SV не применяется, когда на рынке доминирует одна альфа. Такие кейсы разбираются экспертами в индивидуальном порядке [7].

6. Результаты расчетов

Теперь, имея понимание о матрице SV, составим ее по автомобильному рынку ЮАР за 2010–2021 годы, используя данные табл. 2.

Таблица 3
Матрица SV по автомобильному рынку ЮАР за 2010–2021 гг.⁷

N	Компания	2021 год	2020 год	2019 год	2018 год	2017 год	2016 год	2015 год	2014 год	2013 год	2012 год	2011 год	2010 год
1	Toyota	28,29	26,11	26,31	25,81	24,83	23,74	22,77	23,07	23,49	23,47	25,85	31,96
2	Volkswagen	16,28	17,24	16,89	16,14	15,35	15,78	16,06	16,84	17,80	18,53	21,00	19,40
3	Ford	7,69	10,54	10,62	11,53	14,31	15,52	15,09	13,32	11,26	8,54	10,19	10,80
4	Nissan	6,78	6,94	8,72	9,59	9,01	7,62	8,03	8,35	9,02	10,02	9,81	11,40
5	Hyundai	8,27	8,28	7,02	7,14	7,05	7,95	7,77	8,56	9,54	10,54	0,00	0,00
6	Renault	5,19	4,99	5,69	5,08	4,55	3,95	3,87	3,59	2,42	2,19	2,65	3,32
7	Isuzu	4,91	4,66	4,28	4,01	3,65	3,43	4,01	3,67	3,52	3,32	3,93	3,60
8	Mercedes-Benz	2,87	4,11	4,11	3,94	4,94	5,66	5,85	6,48	5,61	5,61	7,29	7,69
9	Kia	4,98	3,68	3,29	3,45	3,57	3,21	3,33	3,69	4,36	5,29	4,53	0,00
10	BMW	2,61	2,52	2,71	3,23	3,27	4,28	4,15	4,61	4,76	4,98	5,79	0,00
11	Mazda	1,99	2,47	2,60	2,92	2,69	2,53	1,74	0,93	1,09	1,37	2,11	3,67
12	Suzuki	6,81	4,94	3,23	2,41	1,78	1,18	1,23	1,22	0,93	0,95	1,34	1,64
13	Audi	1,41	1,74	1,77	1,80	2,17	2,44	2,88	3,45	3,71	3,37	3,57	3,77
14	Honda	1,41	0,96	1,16	1,50	1,44	1,70	2,13	1,91	2,48	1,83	1,93	2,76
15	Datsun	0,51	0,83	1,62	1,45	1,39	1,02	1,09	0,30	0,00	0,00	0,00	0,00
Линд=>		9	10	NO	NO	NO	3	3	NO	10	8	2	5
CRSV		89,19	91,48	NO	NO	NO	55,04	53,92	NO	93,07	86,98	46,85	81,25
HTSV		0,063	0,064	NO	NO	NO	0,055	0,052	NO	0,061	0,063	0,055	0,098
Квадрант		B4	B4	NO	NO	NO	RO	RO	NO	B4	B4	RO	B4

Источник: расчеты авторов.

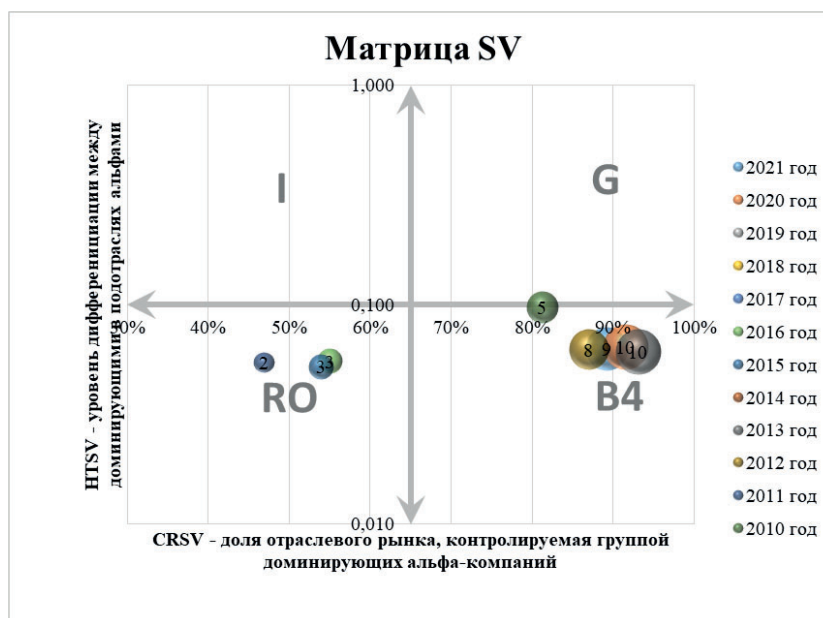
Выявление и анализ доминирующих групп на автомобильном рынке ЮАР (2010–2021) / Identification and analysis of dominant groups in the South African automotive market (2010–2021)
В.А. Бартош, И.Р. Лисецкая / V.A. Bartosh, I.R. Lisetskaya

Анализируя данные табл. 3, мы видим, что самое большое значение индекса Линда, равное 10, зафиксировано в 2013 году и в 2020 году. Это говорит о том, что в эти годы на рынке в доминирующую группу входили 10 компаний. Минимальное же значение индекса Линда, равное 2, было зафиксировано в 2011 году.

В 2015 и 2018–2019 годах на автомобильном рынке ЮАР не было доминирующей группы компаний.

На рис. 2 приведена матрица SV по автомобильному рынку ЮАР за 2010–2021 годы в визуальном виде.

Рис. 2. Доминирование автоконцернов на рынке автомобилей ЮАР за 2010–2021 годы



Источник: составлено авторами на основании расчетов табл. 3.

7. Интерпретация результатов

Анализируя табл. 3 и рис. 2, можно сделать следующие выводы.

1. В 2010 году рынок автомобилей ЮАР находился на стыке доминирующей суперальфы (квадрант G) и естественной олигополии (квадрант B4). На первый взгляд по рис. 2 не совсем понятно, к какому квадранту относится рынок в 2010 году. Квадранты G и B4 схожи, различаются лишь тем, что в том случае, если рынок находится в квадранте G, доминирующие компании отличаются друг от друга размерами, а если в квадранте B4, то размеры доминирующих компаний почти одинаковые. Для того чтобы определить точное расположение автомобильного рынка ЮАР в 2010 году, обратимся к показателям CRSV и HTSV. Из табл. 3 мы видим, что доминирующие компании занимают 81,25% всего рынка ($CRSV = 81,25\%$), а показатель различия доминирующих на рынке компаний $HTSV = 0,098$. Получаем $CRSV > 65\%$, $HTSV < 1$. Сделаем вывод: рынок автомобилей ЮАР в 2010 году представляет собой естественную олигополию и относится к квадранту B4.

2. Рынок автомобилей ЮАР в 2011, 2015 и 2016 годах находился в ситуации, когда в нем присутствует общая конкуренция альфа-компаний как между собой, так и между другими компаниями. Показатель $CRSV < 65\%$ (в 2011 году – 46,85%, в 2015-м – 53,92%, в 2016-м – 55,04%) и $HTSV < 0,1$ (в 2011 году – 0,055, в 2015-м – 0,052, в 2016-м – 0,055). Следовательно, рынок находится в квадранте RO.

3) В 2012, 2013, 2020 и 2021 годах рынок автомобилей ЮАР представлял собой естественную олигополию и располагался в квадранте B4. Показатель $CRSV < 65\%$ (в 2012 году – 86,98%, в 2013-м – 93,07%, в 2020-м – 91,49%, в 2021-м – 89,20%) и $HTSV < 0,1$ (в 2012 году – 0,063, в 2013-м – 0,061, в 2020-м – 0,064, в 2021-м – 0,063).

8. Основные выводы и достигнутые результаты

Южная Африка – самое цивилизованное государство в Африке и основной двигатель всей ее экономики. В производственном блоке автомобильный кластер является наиболее важным и успешным среди других отраслей, охватывает все уровни цепочки создания стоимости, включает в себя производство, дистрибуцию и техническое обслуживание [9].

За пятьдесят семь лет своего существования кластер прошел настоящую эволюцию – от импортирующей отрасли до самодостаточной. Основные международные автопроизводители располагаются в ЮАР. Осуществляются экспортные поставки автокомпонентов, таких как каталитические нейтрализаторы и кожаная обивка. Наблюдается значительная международная конкуренция в отрасли. Например, автокластеры Мексики и Таиланда имеют преимущество в затратах и близости расположения к основным экспортным рынкам. Чтобы стать лидером, ЮАР должна устранить свои слабые стороны и усилить сильные стороны. Правительство помогает автокластеру адаптироваться к международной конкуренции за счет оказываемой поддержки (MIDP и APDP).

К минусам автомобильного рынка следует отнести: местную базу поставщиков, она по-прежнему слаба в ключевых аспектах, что приводит к недостаточному инвестированию и слабым взаимосвязям с секторами кластера

с более высокой добавленной стоимостью; инвестиции в НИОКР незначительны; негибкость рынка труда не дает выработать долгосрочную стратегию и конкурентоспособность. При этом относительно высокий интерес покупателей и растущий местный спрос являются благоприятными сигналами для будущего кластера.

COVID-19 сильно затронул автомобильную отрасль во всем мире. Рынок все еще ниже допандемического уровня на 17%. Тем не менее можно сделать вывод о том, что автомобильный рынок ЮАР является развивающимся и перспективным. За рассматриваемый период самая большая доля продаж принадлежала японской компании Toyota. Из матрицы SV, построенной авторами, по автомобильному рынку ЮАР за 2010–2021 годы выделяется четыре основных этапа доминирования рынка ЮАР:

- в 2012–2014 годах доля марки Ford постепенно начинает расти, что позволяет обеспечить переход в доминирующую группу к 2015 году;
- в 2015 году отмечается три явных лидера – Toyota, Volkswagen, Ford. В данный период рынок находится в состоянии жесткой конкуренции в сегменте RO;
- в 2017–2019 годах на рынке ЮАР не наблюдается доминирующей группы. В силу особенностей индекса Линда это произошло в связи со снижением доли Ford в данном периоде.

К 2020–2021 годам рынок стабилизировался в состоянии естественной олигополии B4. Это говорит о том, что в эти годы на рынке размер доминирующей группы компаний равен 10. Минимальное же значение индекса Линда, равное 2, было зафиксировано в 2011 году. В 2011 году на автомобильном рынке ЮАР не наблюдалось явного доминирования отдельной группы компаний. В разные периоды времени автомобильный рынок ЮАР менял позиции внутри матрицы SV. В 2010 году он представлял собой естественную олигополию и относится к квадранту B4. В 2011, 2015 и 2016 годах рынок находился в ситуации, когда в нем присутствует общая конкуренция альфа-компаний как между собой, так и между другими компаниями.

Использованная литература

1. Альфаро А.Л., Мур Р., Уено Ш., Ван Р., Портер М.И. Микроэкономика конкурентоспособности Южной Африки: автомобильный кластер // Социальные и гуманитарные науки. Отечественная и зарубежная литература. Сер. 9: Востоковедение и африканистика. 2014. С. 55–59.
2. Баринов А.К. Конкуренция международных экспортеров на рынке транспортных средств Южно-Африканской Республики // Азия и Африка сегодня (Институт Африки РАН). 2020. Т. 10. С. 64.
3. Блохин А.А., Ломакин-Румянцев И.В., Наумов С.А. Альфа-бизнес на российском продовольственном рынке // Экономические стратегии. 2019. № 6. С. 68–77.
4. Вертоградов В.А. Рыночные стратегии альфы, беты и гаммы в контексте теории экономического доминирования // Экономические стратегии. 2020. № 2. С. 50–53.
5. Вертоградов В.А., Щелокова С.В., Иванчина А.А. Автомобильный рынок РФ: стратегии компаний и действия регуляторов (2009–2021) // Стратегии бизнеса. 2022. № 2.
6. Палеев Д.Л., Саберы Б. Автопром как локомотив модернизации стран БРИКС: состояние, тенденции и перспективы. Национальный комитет по исследованию БРИКС. 2015, 4 июня.
7. Щелокова С.В., Вертоградов В.А. Матрица SV: инструмент стратегического конкурентного анализа для оценки уровня доминирования // Вестник Московского университета. Серия 6: Экономика. 2021. № 6. С. 137–142.
8. Alfaro A.L. South Africa: Automotive cluster. Harvard Business School: 1260 // Microeconomics of Competitiveness, 2012. P. 30
9. Embassy S. A. South African automotive industry – profile. 2015.
10. National Association of Automobile Manufacturers of South Africa. South Africa - Country Commercial Guide, 2021.
11. Lamprecht N. Automotive export manual – South Africa. Lynnwood Ridge: Automotive Industry Export Council, 2020. P. 112.
12. Sanchez D. Made in Africa: South African auto industry strong thanks to financial stability. AFKInsider, 2015.
13. The automotive Industry in South Africa. Center Taiwan Trade. URL: <https://cloud.taiwantradeshows.com.tw/2016/ampa/download/03.pdf>.

«Пространственная экономика» и «региональная экономика»: сходства и различия понятий

А.А. Кочнев, инженер-исследователь,
ФГБУН «Вологодский научный центр Российской академии наук» (Вологда, Россия)
alexeykochnev@mail.ru

Аннотация. В работе рассмотрены особенности понятий «пространственная экономика» и «региональная экономика». По результатам анализа научной литературы по данной теме выделены два подхода к определению этих понятий – деятельностный и отраслевой. Оба понятия охарактеризованы с точки зрения каждого из этих подходов, между ними выделены основные черты сходства, а также различия.

Ключевые слова: пространственная экономика, региональная экономика, деятельностный подход, отраслевой подход.

“Spatial economy” and “regional economy”: Similarities and differences of the concepts

A.A. Kochnev, research engineer,
Vologda Scientific Center of the Russian Academy of Sciences (Vologda, Russia)
alexeykochnev@mail.ru

Abstract. In the paper the features of concepts “spatial economy” and “regional economy” are considered. By results of the analysis of the scientific literature on the given theme two approaches to definition of these concepts – activity and branch ones are allocated. Both concepts are characterized from the point of view of each of these approaches, between them the basic features of similarity and distinctions are allocated.

Keywords: spatial economy, regional economy, activity-based approach, sectoral approach.

Введение

В современной экономической науке и практике грань между синонимичными терминами в связи с частым употреблением зачастую размывается. Это явление отрицательно сказывается на качестве исследований, так как, для того чтобы наиболее точно донести результаты своей научной работы, ученый должен максимально точно использовать те или иные термины. Подобная ситуация происходит с терминами «пространственная экономика» и «региональная экономика». В связи со схожими задачами, для решения которых они используются, и охватываемыми этими направлениями экономической науки научными проблемами два этих понятия часто употребляют как абсолютные синонимы, несмотря на то что в современной науке утверждается, что абсолютные синонимы – это всего лишь временное языковое явление и со временем синонимичные слова обретают все больше и больше черт различия. Ярким примером такого синонимического использования понятий является Указ Президента РФ от 16.01.2017 № 13 «Об утверждении Основ государственной политики регионального развития Российской Федерации на период до 2025 года» [15] и Стратегия пространственного развития Российской Федерации на период до 2025 года [16]. Оба документа имеют схожую направленность, однако в названии каждого из них присутствуют разные формулировки – «региональное развитие» и «пространственное развитие». Обозначенное выше актуализирует исследование существенных черт сходства и различия между этими понятиями. Цель настоящего исследования – установить границы между понятиями «пространственная экономика» и «региональная экономика». Для ее достижения были поставлены следующие задачи: проанализировать существующие подходы к трактовке понятий «пространственная экономика» и «региональная экономика»; выделить черты сходства и различия между двумя понятиями; выделить основные аспекты, на которые стоит обратить внимание при употреблении данных терминов. В исследовании использованы следующие общенаучные методы: синтез, анализ, обобщение, сравнение. В качестве гипотезы выдвигается мысль о том, что, несмотря на явные сходства двух понятий, между ними имеется существенная разница, которая обуславливает их употребимость.

1. Степень научной проработанности проблемы

Зарождение пространственной экономики связывают с именами А. Леша, который предложил теорию размещения производства в условиях рыночной экономики [12]. В своих трудах он отходит от изучения экономических проблем отдельно взятых изолированных объектов, рассматривая все проблемы экономической деятельности комплексно, поднимая в своих работах вопросы в отношении всей структуры хозяйства территории, включая

как производственную, так и непроизводственную сферы. Главную роль в рамках своей теории он отводил не снижению производственных издержек, а максимизации прибыли.

Теории региональной специализации, а также межрегиональной торговли, которые впоследствии стали основой развития региональной экономики, были разработаны такими учеными, как А. Смит, Д. Рикардо, Э. Хэкшер [22, 19, 23].

Особенно актуальным экономический анализ региона стал после публикации научных трудов М.Ю. Портера, связанных с теорией конкурентных преимуществ [25]. Он выделял несколько типов конкурентных преимуществ, таких как ресурсные, технологические, инновационные, глобальные и культурные, и социально-экономические условия региона. В рамках этой теории они выступили как один из компонентов конкурентоспособности.

В российской науке проблемами экономического развития регионов занимались Э.Б. Алаев, П.М. Алампиев, Н.Н. Баранский. Они рассматривали экономические районы как неотъемлемую часть народного хозяйства страны [1, 2, 3].

Большой вклад в развитие теоретических аспектов региональной экономики внес Н.Н. Некрасов [14], который выделял региональную экономику как отдельную отрасль экономической науки.

Таким образом, понятия «пространственная экономика» и «региональная экономика» достаточно полно исследованы, для того чтобы делать соответствующие выводы относительно сходств и различий между ними.

2. Результаты исследования

Исследуя приводимые разными авторами определения понятия «пространственная экономика», а также конкретное применение данного термина в текстах научных работ, выделяются два основных подхода – деятельностный и отраслевой.

Деятельностный подход связан с исследованием пространственной экономики как вида экономической деятельности, совокупности экономических связей. Этому подходу придерживаются в своих работах ряд отечественных экономистов, таких как А.Г. Гранберг, Ю.С. Попков, Г.Ю. Гагарина. Так, Гранберг в книге «Стратегии макрорегионов России: методологические подходы, приоритеты и пути реализации» называет пространственную экономику «пространственным (многорегиональным организмом)», а также отмечает, что этот «организм» функционирует «на базе вертикальных (центр – регионы) и горизонтальных (межрегиональных) экономических взаимодействий и входящий в систему мирохозяйственных связей» [20]. То есть с точки зрения деятельностного подхода Гранберг выделяет такие характеристики пространственной экономики, как наличие двух уровней взаимодействий между субъектами пространственной экономики, учитывая существующие в мировой экономике связи.

Ю.С. Попков рассматривает пространственную экономику как межнациональное объединение взаимодействующих, пространственно-распределенных региональных экономик [18]. Другими словами, в соответствии с позицией Попкова понятия пространственной и региональной экономики соотносятся как целое и часть. Таким образом, можно выделить еще одну ключевую характеристику пространственной экономики с точки зрения деятельностного подхода: это понятие по своему содержанию является более охватывающим, более широким по сравнению с понятием региональной экономики.

Г.Ю. Гагарина помимо уже перечисленных аспектов в отношении понятия пространственной экономики выделяет такой аспект, как координация и сотрудничество хозяйственных региональных комплексов, а также взаимоучет экономических интересов [6]. Имеется в виду, что в рамках пространственной экономики как проявления экономической деятельности в процессе сотрудничества и совместных скоординированных действий цели и интересы субъектов экономики способны сочетаться между собой. Отсюда следует, что еще одной отличительной чертой пространственной экономики является слаженность действий и наличие общей цели у субъектов.

Таким образом, с точки зрения деятельностного подхода пространственная экономика рассматривается как вид экономической деятельности, функционирующей в рамках, существующих в системе мировой экономики связей, в пространстве на двух уровнях взаимодействия и предполагающей слаженность действий и наличие общей цели у субъектов.

Перейдем к рассмотрению отраслевого подхода к определению понятия «пространственная экономика». Под «отраслевым подходом» в рамках настоящего исследования подразумевается рассмотрение понятия как научной отрасли. В рамках исследования рассмотрены определения ученых, которые трактуют пространственную экономику как часть экономической науки. Такого подхода придерживаются Б.Х. Краснополянский, Н.С. Браун, Н.А. Бахарева, Л.Л. Зобова, Н.М. Сурнин, П.А. Минакир, М.В. Панова, В.М. Кульков, Н.М. Сурнина. Все эти исследователи рассматривают понятие пространственной экономики как одну из экономических наук (Б.Х. Краснополянский) [8], одно из направлений экономической науки (Н.С. Браун) [5], составляющую экономической теории (П.А. Минакир, В.М. Кульков) [13, 10], синтез технических и экономических наук (Н.А. Бахарева) [4]. Рассмотрим конкретные характеристики пространственной экономики как части экономической науки.

Говоря об определении понятия «пространственная экономика», многие авторы (Б.Х. Краснополянский, Н.С. Браун, Н.А. Бахарева, М.В. Панова) отмечают так называемое «приграничное» положение пространственной экономики в системе экономических наук, поясняя это тем, что область исследований этого научного направления сопряжена с предметной областью региональной экономики, экономической географии, экономической теории, институциональной экономики, математической экономики, а также социологии и демографии [8, 5, 4, 17]. Смысл данного суждения заключается в том, что в рамках изучения тех или иных процессов пространственной экономики в силу специфики данной научной области ученые имеют дело непосредственно с вопросами и научными проблемами, на которых специализируются вышеперечисленные научные отрасли.

Предметом изучения пространственной экономики как научной отрасли многие ученые (Панова, Зобова) называют размещение производственных сил на географической поверхности и разворачивающиеся в пространстве экономические процессы и явления [17]. Помимо этого, Минакири отмечает, что пространственная наука изучает как «естественное», так и «наведенное» распределение социально-экономических характеристик в пространстве [13]. Другими словами, пространственная экономика исследует как сложившееся в силу природно-климатических, географических и других не зависящих от человека факторов распределение субъектов экономики в пространстве, так и четко спланированное человеком.

Еще одной важной особенностью пространственной экономики выступает тот факт, что она занимается исследованием экономических отношений как в территориальных общностях с четко установленными географическими границами, так и в территориально-экономических образованиях с неустоявшимися, четко неопределенными границами. Среди прочих, к такому выводу приходит, например, Н.М. Сурнина, подчеркивая, что одно из понятий (региональная экономика) имеет четкие границы, в то время как другое (пространственная экономика) – условные [21].

Таким образом, говоря о пространственной экономике с точки зрения отраслевого подхода, имеется в виду отрасль экономической науки, предметная отрасль, методы исследования которой находятся на пересечении экономической теории, экономической географии и других социально-экономических наук. Пространственная экономика занимается исследованием процессов размещения субъектов экономики в пространстве и отношений между ними и рассматривает территориальные образования как в рамках официальных границ, так и неоформленные.

Далее рассмотрим существующие в науке подходы к определению понятия «региональная экономика». Как и в случае с пространственной экономикой, в современной экономической науке существует два основных подхода к определению региональной экономики: деятельностный и отраслевой.

Деятельностного подхода придерживаются такие ученые, как А.Г. Гранберг, А.В. Николаева, Т.Н. Рогова, Ю.С. Колесников. Согласно данному подходу, региональная экономика, так же как и пространственная, рассматривается как вид экономической деятельности. Проанализировав результаты исследований перечисленных ученых, можно прийти к выводу о том, что с точки зрения деятельностного подхода оба понятия рассматриваются примерно на равных позициях [20]. Так же, как и в случае с пространственной экономикой, региональная экономика подразумевает слаженность действий субъектов, наличие у них общих целей. Основным отличием является то, что в рамках региональной экономики в центре внимания находится регион и его непосредственное взаимодействие с другими субъектами экономики. Это взаимодействие также может существовать на двух уровнях: горизонтальном (например, с другими регионами) и вертикальном.

Отраслевой подход к определению понятия региональной экономики, как и в случае с пространственной экономикой, подразумевает рассмотрение этого понятия с позиции определенной научной отрасли. Этому подходу придерживаются такие ученые, как А.П. Градов, Б.И. Кузин, Т.Н. Кислая, О.А. Голубцова, Г.Б. Поляк, И.Л. Черкасов, В.К. Крутиков, В.В. Курнышев, Е.А. Майльская, З.С. Мусаева, и другие. С данной точки зрения региональную экономику определяют как науку (Курнышев), область научных знаний (Т.Н. Кислая, О.А. Голубцова), научное направление (Крутиков) [11, 7, 9]. Перейдем к рассмотрению основных характеристик региональной экономики как научной отрасли.

Место региональной экономики в системе современных наук, так же как и место пространственной экономики, – это весьма интересный, и даже дискуссионный вопрос. По словам Крутикова, положение региональной экономики как научного направления неоднозначно: с одной стороны, региональная экономика входит в систему наук о регионах, таких как география или экономическая география, а с другой стороны, она тесно связана с экономическими науками, так как изучает экономические процессы, явления и отношения [9]. Кроме того, как отмечают Кислая и Голубцова, при изучении региона в рамках региональной экономики обязательно учитываются его природно-экономические, демографические и экологические признаки, что также говорит о широкой предметной области этой науки. В связи с этим одной из отличительных черт региональной экономики является то, что она находится на периферии географических, социальных и экономических наук.

Предметом региональной экономики в самом общем виде выступают особенности развития экономики региона [20]. Под этим понимается как пространственное размещение и распределение, так и внутреннее развитие региона, то есть в рамках региональной экономики при изучении путей экономического роста региона принимаются во внимание как межрегиональные и пространственные, так и внутрирегиональные аспекты. При этом региональная экономика, в отличие от пространственной, ограничивается рассмотрением развития региона в четко очерченных границах и не рассматривает неокончательно сформировавшиеся территориальные образования.

Таким образом, с точки зрения отраслевого подхода региональная экономика представляет собой научную отрасль с широкой предметной областью, охватывающей вопросы как экономических, так и географических и социальных наук, а основным ее предметом исследований является пространственное размещение и распределение и внутрирегиональное развитие.

Исходя из изложенных выше результатов исследования сходства и различия между двумя понятиями становятся очевидными. С точки зрения деятельностного подхода оба понятия имеют больше сходных черт, чем различий: как пространственная, так и региональная экономика рассматривается как вид экономической деятельности в контексте пространственного размещения и возникающих при этом отношений. Чертой сходства также является наличие общих интересов и целей у субъектов, а также возможность взаимодействия на двух уровнях. Однако основным различием является то, что региональная экономика концентрирует свое внимание на хозяйственной деятельности именно региона, в то время как пространственная подразумевает деятельность любых

субъектов. С точки зрения отраслевого подхода первое явное сходство между понятиями заключается в том, что оба они обозначают отрасль экономической науки, положение которой в системе наук находится на периферии экономических, географических и социальных наук. Также частично совпадает предмет исследования данных наук, а именно процессы размещения и распределения субъектов экономики в пространстве и отношения, возникающие между этими субъектами. Но пространственная экономика, в отличие от региональной, изучает не только территориально оформленные единицы, но и объединения, которые не обладают четкими границами. В свою очередь, региональная экономика помимо перечисленных процессов изучает также внутри-региональное развитие.

Использованная литература

1. *Алаев Э.Б.* Региональное планирование в развивающихся странах: дисс. ... д.э.н. М., 1973.
2. *Алампиев П.М.* Проблемы генерального экономического районирования СССР на современном этапе. Л., 1959.
3. *Баранский Н.Н.* Краткий курс экономической географии. Вып. 2. Экономическая география СССР. М.: Государственное издательство, 1928.
4. *Бахарева Н.А.* Пространственная информация в региональном и муниципальном управлении // Госсовестник, 2013. № 4. С. 39–42.
5. *Браун Н.С.* Пространственные закономерности экономического развития // Фундаментальные исследования пространственной экономики. 2014. № 2(4). С. 14–17. URL: http://www.re.volsu.ru/1_2_Braun.pdf.
6. *Гагарина Г.Ю.* Развитие методологии управления пространственной интеграцией экономики регионов России: дисс. ... д.э.н. М., 2013.
7. *Кислая Т.Н. Голубцова О.А.* Исследование подходов к определению понятий «регион» и «региональная экономика» // Научный результат. Экономические исследования. 2019. Т. 5, № 2.
8. *Краснопольский Б.Х.* Пространственные науки и их роль в изучении экономики пространственных образований // Пространственная экономика. 2010. № 1. С. 146–154.
9. *Крутиков В.К.* Региональная экономика и управление. Калуга: АКФ «Политоп», 2018.
10. *Кульков В.М.* Экономическая теория // Вестник Московского университета. Сер. 6.: Экономика. 2014. № 1. С. 3–18. URL: <https://www.econ.msu.ru/sys/raw.php?o=13998&p=attachment>.
11. *Курнышев В.В., Глушкова В.Г.* Региональная экономика. Основы теории и методы исследования. М.: Кнорус, 2018.
12. *Лёш А.* Географическое размещение хозяйства. М.: ИЛ, 1958.
13. *Минакир П.А.* Пространственная экономика: Экономика и пространство // Пространственная экономика. 2005. № 1. С. 4–26.
14. *Некрасов Н.Н.* Научные основы Генеральной схемы размещения производительных сил СССР на период до 1980 г. // Региональное развитие и географическая среда. М., 1971.
15. Об утверждении Основ государственной политики регионального развития Российской Федерации на период до 2025 года: Указ Президента Российской Федерации от 16.01.2017 № 13. М., 2017. URL: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/41641>.
16. Об утверждении Стратегии пространственного развития Российской Федерации на период до 2025 года. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 13.02.2019 № 207-р. М., 2019. URL: <http://gov.garant.ru/document?id=72074066&byPara=1>.
17. *Панова М.В.* Трансформация территориально-отраслевой структуры экономики Венгрии в условиях евроинтеграции: дисс. ... к.г.н. СПб., 2015.
18. *Попков Ю.С.* Макросистемные модели пространственной экономики. М.: КомКнига, 2008.
19. *Рикардо Д.* Сочинения: публицистика. Т. 2. Статьи и речи о денежном обращении и банках / пер. М.Н. Смита. М.: Гос. изд-во полит. лит., 1955.
20. Стратегии макрорегионов России: методологические подходы, приоритеты и пути реализации / под ред. акад. А.Г. Гранберга. М.: Наука, 2004.
21. *Сурнина Н.М.* Пространственная экономика: Теоретико-методологическое и научно-практическое исследование: автореф. дисс. ... д.э.н. Уральский экономический университет. Екатеринбург, 2003.
22. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Эксмо, 2007.
23. *Хекшер Э.Ф.* Влияние внешней торговли на распределение дохода / под ред. А.П. Киреева // Вехи экономической мысли. Т. 6. Международная экономика. М.: ТЕИС, 2006. С. 154–173.
24. *Шарипов Ф.Ф.* Эволюция представлений о пространственной организации экономики // Вестник университета. 2017. №1. С. 9–17.
25. *Porter M.I.* Competitive advantage: Creating and sustaining superior performance. New York: The Free Press, 1985.