

АВТНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«УНИВЕРСИТЕТ ПРИ МЕЖПАРЛАМЕНТСКОЙ АССАМБЛЕЕ ЕВРАЗЭС»

УТВЕРЖДАЮ

Ректор АНО ВО «Университет при
Межпарламентской Ассамблее ЕврАзЭС»,
к.ю.н.



И. Ж. Исаков

8 ноября 2022 г.

Отчет

по договору № Н-07/282 от 30 августа 2021 г. на выполнение научно-исследовательской работы для официального использования Евразийской экономической комиссией по теме:

«Научно-методическое обеспечение формирования евразийских инвестиционных и научно-технологических консорциумов с учетом опыта государств – членов Евразийского экономического союза и мирового опыта»

Третий этап

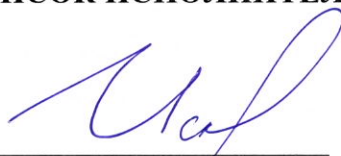
Рекомендации по формированию научно-технологических консорциумов в ЕАЭС

Руководитель НИР,
ректор АНО ВО «Университет при
Межпарламентской Ассамблее ЕврАзЭС»,
к. ю. н. И. Ж. Исаков И. Ж. Исаков

Санкт-Петербург 2022

СПИСОК ИСПОЛНИТЕЛЕЙ


Руководитель НИР,
Ректор Университета при
МПА ЕврАзЭС, к. ю. н.



И.Ж. Исаков

подпись, дата 8.11.2022

Исполнители:
профессор кафедры
экономики и финансов
факультета экономики и
таможенного дела, д. э. н.



С.А. Белозеров

подпись, дата 8.11.2022

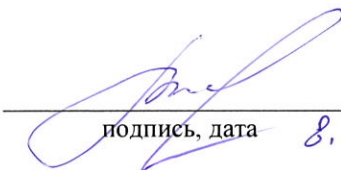
начальник научно-
исследовательской
лаборатории
наноэлектроники,
д. ф.-м. н.



А.Д. Буравлев

подпись, дата 8.11.2022


профессор кафедры
экономики и финансов
факультета экономики и
таможенного дела, д. э. н.



О.А. Галочкина

подпись, дата 8.11.2022

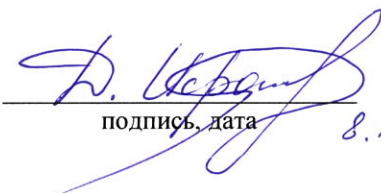
заведующий кафедрой
коммуникативных
технологий и сервисной
деятельности, д. п. н.



С.М. Елисеев

подпись, дата 8.11.2022

профессор кафедры
экономики и финансов
факультета экономики и
таможенного дела, д. э. н.



Н.Т. Исрафилов

подпись, дата 8.11.2022

профессор кафедры
экономики и финансов
факультета экономики и
таможенного дела, д. э. н.



Б.Б. Коваленко

подпись, дата 8.11.2022

заведующая кафедрой
социально-гуманитарных
дисциплин, д. филос. н.



О.В. Плебанек

подпись, дата 8.11.2022

проректор по учебной
работе, д. э. н., к. ю. н.



К.А. Янкевич

подпись, дата 8.11.2022

СПИСОК СОИСПОЛНИТЕЛЕЙ ИЗ ГОСУДАРСТВ – ЧЛЕНОВ ЕАЭС

1. Армянский государственный педагогический университет имени Х. Абовяна (АГПУ)
2. Казахский университет экономики, финансов и международной торговли (КУЭФиМТ)
3. Кыргызский экономический университет имени Мусы Рыскулбекова (КЭУ)
4. Национальный центр законодательства и правовых исследований Республики Беларусь (НЦЗД)

СПИСОК СОКРАЩЕНИЙ

- CCUS – Carbon capture, utilization and storage (Улавливание, утилизация и хранение углерода)
- NPV – Net Present Value (чистая приведенная стоимость)
- OGCI – The Oil and Gas Climate Initiative
- R&D – research and development (исследования и разработки)
- RCA – Revealed comparative advantage (Выявленное сравнительное преимущество)
- АПК – агропромышленный комплекс
- АЭС – атомная электростанция
- ВВП – валовый внутренний продукт
- ВЭС – ветряная электростанция
- ГЭС – гидроэлектростанция
- ЕАБР – Евразийский банк развития
- ЕАЭС – Евразийский экономический союз
- ЕС – Европейский союз
- ЕЭК – Евразийская экономическая комиссия
- ИК – Инвестиционный консорциум
- МСП – малое и среднее предпринимательство
- МСП – малое и среднее предпринимательство
- МЦОУ – Международный центр по обогащению урана
- НДС – Налог на добавленную стоимость
- НИОКР – Научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы
- НИУ ВШЭ – Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»
- НКО – Некоммерческая организация
- НТК – Научно-технологический консорциум
- ОПК – оборонно-промышленный комплекс
- ОПК – оборонно-промышленный комплекс
- ПАО – Публичное акционерное общество
- РИД – Результат интеллектуальной деятельности
- РК – Республика Казахстан
- РУДН – Российский университет дружбы народов
- РФ – Российская Федерация
- СЗПК – Соглашение о защите и поощрении капиталовложений
- СНГ – Содружество независимых государств
- ССР – Советская Социалистическая Республика
- СССР – Совет Советских Социалистических Республик
- США – Соединенные Штаты Америки
- СЭС – солнечная электростанция

РЕФЕРАТ

Отчет 222 с., 16 табл., 24 рис., 83 источника, 2 приложения.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: Евразийский экономический союз, интеграция, консорциум, простое товарищество, товарищество, кооперация, наука, технологии, инновации, инвестиции

Основной целью третьего этапа научно-исследовательской работы является подготовка рекомендаций по формированию научно-технологических консорциумов в ЕАЭС, мерам их государственной поддержки и вовлечению частного капитала в проекты, реализуемые совместными инвестиционными и научно-технологическими консорциумами, включая разработку проектов типовых соглашений о создании совместных инвестиционных и научно-технологических консорциумов, а также других документов, регулирующих их деятельность.

Нужно отметить, что если на предыдущих этапах исследования, посвященных общим экономическим, правовым, организационным и методологическим аспектам развития международных консорциумов, вопросы функционирования консорциумов инвестиционных и консорциумов научно-технологических (НТК) рассматривались в совокупности, поскольку очевидно, что деятельность НТК невозможна без привлечения инвестиций, то на завершающем этапе, в связи с задачей выработки практических рекомендаций по регулированию деятельности разных типов консорциумов, а также оценки макроэкономических эффектов их создания, возникла необходимость в их дифференцировании.

Соответственно, первая глава, имеющая вводный характер, содержит определения и краткие характеристики трех видов инновационных консорциумов: научно-технологического, инвестиционного и социального (некоммерческого).

Вторая глава посвящена анализу и разработке перечня возможных совместных инвестиционных и научно-технологических консорциумов в отраслях экономики ЕАЭС, оценке потенциальных макроэкономических эффектов их реализации. Здесь проводится исследование отраслевой специализации и интеграции экономик союзных республик в советский период, поскольку их кооперация строилась с учетом долгосрочных факторов, во многом сохранивших свое значение и в настоящее время; рассматривается система критериев, позволяющих выделить приоритетные отрасли и направления интеграции в

форме создания международных консорциумов; дается описание косвенных и макроэкономических эффектов от внедрения совместных консорциумов.

Третья глава целиком посвящена практическим рекомендациям по вовлечению частного капитала в совместные инновационные проекты, реализуемые в форме консорциумов, и возможным мерам государственной поддержки таких проектов. Рассматриваются, в частности, стратегии прямого и косвенного государственного финансирования консорциумов, а также непосредственного участия государства в консорциумах. Анализируется зарубежный опыт государственной поддержки консорциумов, а также юридические формы и процедуры, в рамках которых может осуществляться государственная поддержка консорциумов в ЕАЭС.

Проекты документов, регулирующих деятельность совместных консорциумов, в том числе рекомендуемые примерные формы договора товарищества и соглашения о координации приведены в Приложении 1.

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|--|-----|
| ВВЕДЕНИЕ..... | 8 |
| 1. Основные положения о рассматриваемых типах консорциумов | 10 |
| 2. Анализ и разработка перечня возможных совместных инвестиционных и научно-технологических консорциумов в отраслях экономики ЕАЭС, потенциальные макроэкономические эффекты их реализации | 13 |
| 2.1. Перспективные направления взаимодействия и внедрения совместных консорциумов различных типов, анализ специализации районов в ЕАЭС | 13 |
| 2.2. Определение приоритетных отраслей для сотрудничества и создания консорциумов в рамках ЕАЭС | 22 |
| 2.2. Конкретные примеры взаимодействия предприятий между странами-участницами ЕАЭС.. | 39 |
| <i>Инвестиционные консорциумы</i> | 41 |
| <i>Научно-технологические консорциумы</i> | 44 |
| <i>Некоммерческие консорциумы</i> | 50 |
| 2.3. Косвенные эффекты от внедрения совместных консорциумов на общество и экономику стран-участниц ЕАЭС..... | 55 |
| <i>Инвестиционные консорциумы</i> | 58 |
| <i>Научно-технологические консорциумы</i> | 59 |
| <i>Некоммерческие консорциумы</i> | 59 |
| 2.4. Макроэкономические эффекты..... | 61 |
| 3. Предложения по мерам государственной поддержки и участию частного капитала в проектах, реализуемых совместными инвестиционными и научно-технологическими консорциумами | 79 |
| 3.1. Вовлечение частного капитала в функционирование консорциума и управление финансированием..... | 79 |
| 3.2. Осуществление государственного финансирования консорциумов и других видов государственной поддержки | 81 |
| 3.3. Непосредственное участие государства в функционировании консорциумов | 94 |
| 3.4. Меры поддержки консорциумов: зарубежный опыт и юридические формы | 96 |
| ЗАКЛЮЧЕНИЕ | 138 |
| ПРИЛОЖЕНИЕ № 1. Проекты документов, регулирующих деятельность консорциумов..... | 142 |
| ПРИЛОЖЕНИЕ № 2. Дополнения ко второму этапу исследования..... | 207 |
| Методология оценки эффективности работы инвестиционных и научно-технологических консорциумов | 207 |
| Механизмы контроля (мониторинга) реализации совместных проектов и распределение функций между участниками..... | 211 |

ВВЕДЕНИЕ

В современном мире обособленное развитие стран стало невозможным. Все процессы и явления взаимосвязаны, информационные технологии объединили общества в одну цельную систему, где все решения принимаются с учетом остальных участников, а инновации появляются так часто, как это не происходило никогда раньше. Одним из явлений, характерных для глобализации, можно считать образование различных объединений, призванных упростить достижение целей через кооперацию¹. Примером такого объединения на постсоветском пространстве стал ЕАЭС.

Создание и функционирование ЕАЭС преследует ряд целей, основной из которых является обеспечение условий для стабильного развития экономик стран-участниц Союза. Экономическое развитие, которое позволяет повысить уровень жизни населения, осуществляется через интеграцию экономик в единую систему и формирование единого рынка товаров, услуг, капитала и трудовых ресурсов. Кооперация стран и объединение имеющихся ресурсов и опыта увеличивает конкурентоспособность на мировом рынке Союза в целом и его участниц в отдельности.

Одним из наиболее перспективных инструментов достижения целей Союза является создание межнациональных консорциумов. Объединение компаний в рамках одной организации при сохранении их экономической и юридической самостоятельности обрело популярность во второй половине XX века. Особое значение получили научно-технологические консорциумы, создаваемые с целью проведения совместных исследований и разработок. Важно также отметить, что большинство первых консорциумов создавалось в партнерстве с государством, поэтому цели зачастую выбирались в соответствии с национальными программами развития и государственными приоритетами. Транснациональные консорциумы, объединяющие под своим началом компании из разных стран, обычно образуются в рамках уже существующих объединений, к примеру на данный момент это довольно распространенная практика в ЕС. Связано это в первую очередь с наличием уже устоявшихся экономических связей и четкой юридической базой. Как уже было описано в рамках второго этапа данного исследования, создание консорциума предполагает не только определенные выгоды, но также проблемы и препятствия, требующие решения для их стабильного функционирования. Так, для научно-технологического консорциума крайне важно

¹ Достаточно вспомнить, что одним из мотивов появления юридических лиц-корпораций является уменьшение транзакционных издержек на взаимодействие между всеми партнерами: корпорация становится единым центром принятия решений, коммуникации и ведения торговой и иной деятельности. Кооперация частных лиц становится локомотивом развития.

правовое регулирование интеллектуальной собственности, которое способно защитить всех участников консорциума и обеспечить им требуемые возможности.

С одной стороны, само по себе функционирование консорциума не обязательно должно сопровождаться активным государственным участием; однако важно предоставление оптимальных условий, позволяющих снизить число барьеров для осуществления деятельности. С другой стороны, оказание государственной поддержки с помощью различных инструментов может влиять на распределение консорциумов по отраслям, тем самым обеспечивая развитие экономики в оптимальном или определенном государством направлении.

В рамках данного этапа исследования нами были определены отрасли и направления взаимодействия, являющиеся наиболее перспективными для создания межнациональных консорциумов в рамках ЕАЭС, рассмотрены вероятные эффекты от появления таких консорциумов, а также выдвинуты предложения по мерам государственной поддержки на основе существующего международного опыта и с учетом специфики рассматриваемого региона.

1. Основные положения о рассматриваемых типах консорциумов

В рамках второго этапа данной научно-исследовательской работы для целей исследования было определено, что понимается под консорциумом и какими ключевыми особенностями могут обладать консорциумы, создаваемые в ЕАЭС.

В соответствии с международной практикой под консорциумом понимается организационно-правовая форма временного объединения юридически и экономически самостоятельных предприятий для решения отдельной, четко определенной по объему, а зачастую и по времени, задачи, связанной с необходимостью значительной концентрации материальных и интеллектуальных ресурсов².

У каждого консорциума с экономической точки зрения есть четыре отличительные черты:

1) предприятия после объединения остаются юридически и экономически обособленными и параллельно с деятельностью консорциума остаются способными осуществлять свою обычную деятельность;

2) объединение предприятий происходит на основе договора. Общее для участников юридическое лицо не образуется;

3) объединение происходит с целью достижения четко очерченной задачи, имеющей вполне определенный объем и ясно очерченные временные рамки;

4) объединение и сложение ресурсов участников происходит ради какой-либо цели, достижение которой каждым из членов консорциума в одиночку либо невозможно, либо в силу каких-либо причин нецелесообразно.

В рамках данного исследования нами отдельно рассматриваются три типа консорциумов, отличающиеся по целям, задачам, потенциальным участникам, методам управления и по иным параметрам, которые требуют специфического подхода к оценке экономической целесообразности таких консорциумов. К выделяемым нами типам консорциумов относятся: инвестиционный, научно-технологический и некоммерческий (социальный).

Основной фокус исследования приходится на научно-технологические консорциумы (НТК) и инвестиционные консорциумы.

Научно-технологический консорциум – это объединение предприятий реального сектора экономики, научных организаций и высших учебных заведений, выполняющих совместную производственную и научно-технологическую программу, направленную на реализацию приоритетных научно-технологических проектов, развитие

² См., например, материалы предшествующего этапа исследования, а также большой юридический словарь В.Н. Додонова.

высокотехнологичного производства и создание базовых платформенных технологических решений и цепочек поставок, выполняющих оперативно-тактические задачи замещения высокотехнологичного импорта и определяющих глобальную конкурентоспособность экономики стран членов Союза в средне- и долгосрочной перспективе.

Инвестиционные консорциумы, в свою очередь, не обязательно должны быть связаны с инновациями, зачастую это объединение представителей традиционных секторов экономики, совместные проекты в которых помогают участникам консорциумов достигнуть в первую очередь собственных целей и задач в части совершенствования производства, выхода на новые рынки, развития новой высокотехнологичной продуктовой линейки. Иными словами, основная цель инвестиционных консорциумов заключается в создании предпосылок для повышения экономической эффективности существующих производств его участников или получении доходов непосредственно от самой деятельности такого консорциума. Соответственно, в отношении подобного рода объединений представляется целесообразным применение стандартных методов оценки инвестиционной привлекательности.

Социальный консорциум – это объединение нескольких организаций, ключевой отличительной особенностью которого является то, что оно не направлено на получение прибыли, то есть его реализация необходима для решения иных задач, связанных с развитием экономики региона, решением геополитических и социальных задач, а также развитием наиболее важных для государства отраслей, которые, являясь необходимыми для экономики, не позволяют выйти на инвестиционную окупаемость подобных проектов. Социальные консорциумы действуют там, где усилия частных компаний бессмысленны или их деятельность затруднительна. На межнациональном уровне социальные консорциумы помогают решать различные проблемы, возникающие перед обществом: от экологических и демографических до инфраструктурных. Примером тех проектов, которые могут быть реализованы в рамках социальных консорциумов являются: строительство крупнейших транспортных магистралей, развитие взаимодействия и сотрудничества государственных органов для повышения эффективности управления, повышение уровня образования, разработка технологий развития космоса и иных направлений, приоритетных для государств-участников ЕАЭС.

Таким образом, консорциумы отличаются целями и форматом функционирования, поэтому для каждого из типов консорциумов возможна реализация в разных отраслях, разные потенциальные участники подобных консорциумов (возможно и

непосредственно участие государства в качестве одного из участников консорциума) и необходимы соответственно отличающиеся меры поддержки.

Также в настоящем исследовании описаны предложения по мерам поддержки и участию частного капитала в консорциальных проектах. На основе предложений представлены проекты нормативного наднационального регулирования.

Результаты исследования, описанные в следующих параграфах, представлены в разрезе трех данных типов консорциумов.

2. Анализ и разработка перечня возможных совместных инвестиционных и научно-технологических консорциумов в отраслях экономики ЕАЭС, потенциальные макроэкономические эффекты их реализации

2.1. Перспективные направления взаимодействия и внедрения совместных консорциумов различных типов, анализ специализации районов в ЕАЭС

Страны ЕАЭС раньше входили в состав Советского Союза, то есть были частью единой экономической системы. Несмотря на наличие существовавших экономических проблем и порой неэффективного функционирования (связанных в том числе с плановой экономикой), на территории СССР был предусмотрен высокий уровень интеграции, который позволял наращивать специализацию отдельных республик в рамках всей экономики Союза. В связи с этим традиционная экономическая структура, существовавшая во время плановой экономики, может задать направление для современного объединения в рамках консорциумов в условиях экономики рыночной. Подобный подход позволит учесть уже существующие основные средства, а также исследовательские и научные разработки каждой из стран-участниц.

Размещение производств в СССР происходило на основе нескольких критериев, основным из которых было наличие сведений об имеющихся на определенной территории ресурсах. Важным фактором выступало, к примеру, наличие трудовых ресурсов (высокая концентрация в Европейской части СССР и Средней Азии) и энергетических ресурсов (энергоемкие производства размещались в Сибири, Средней Азии, Казахстане и наоборот ограничены в Европейской части СССР и на Урале). В целом выделяется 5 основных факторов, определявших размещение производства на территории одной из республик:

1) **отрасли, развитие которых происходит непосредственно у источников сырья:** добывающая промышленность, черная и цветная металлургии, хлопкоочистительные предприятия, целлюлозно-бумажная промышленность, предприятия стройматериалов и пищевой промышленности, переработка малотранспортабельного сельскохозяйственного сырья. В первую очередь такие производства осуществляли предварительную переработку полученного первичного материала, с целью отсеивания ненужной части и соответственно уменьшения последующих расходов на логистику всей производственной цепочки. Как видно, это, как правило, производства с низкой степенью передела (при условии энерго- и трудообеспеченности региона и производства может осуществляться также и высокий передел продукции);

2) **трудоемкие отрасли:** приборостроение, ряд отраслей легкой промышленности (швейная, текстильная, трикотажная, обувная), фармацевтическая промышленность и электротехническая промышленность. Однако следует учесть, что с ростом технологического развития многие из указанных отраслей перестали быть трудоемкими, и стали более науко- и энергоемкими;

3) **энергоёмкие отрасли:** производство алюминия, ферросплавов, цветных металлов методами электролиза, хлоропренового каучука, автомобиле и приборостроение;

4) **отрасли, тяготеющие к районам потребления продукции:** хлебопекарная, пивоваренная промышленность, производство кирпича, железобетонных изделий; их создание наиболее эффективно в местах нахождения конечного потребителя;

5) **топливоекмие отрасли:** тепловые электростанции, ряд отраслей химической промышленности;

6) **наукоекмие отрасли** – они чувствительны к уровню образования сотрудников и возможности применения новейших разработок на практике (атомная генерация, космическая отрасль, нанотехнологии).

Данные факторы учитывались при планировании развития той или иной отрасли в советских республиках. Специализация республик основывалась в первую очередь на обладании ресурсами и возможностями, в результате складывались отличные друг от друга уклады экономики, которые обеспечивали высокий уровень интеграции и использования сильных сторон отдельных субъектов союза.

К примеру, для Армянской ССР к 1970-м гг. было характерно следующее распределение промышленно-производственных основных фондов³: электроэнергетика 24,6%, цветная металлургия 12,3%, химическая и нефтехимическая промышленность 16,7%, машиностроение и металлообработка 18,9%, лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность 1,2%, промышленность стройматериалов 7,4%, стекольная и фарфорофаянсовая 0,5%, легкая 7,5%, пищевая 9,4%.

Экономика РСФСР была крупнейшей в Союзе. Наибольшую долю в ней занимала электроэнергетика, топливная и химическая промышленность, производство стройматериалов и машиностроение. Более подробно структура представлена в таблице⁴.

³ Большая советская энциклопедия: <https://www.booksite.ru/fulltext/1/001/008/071/649.htm>

⁴ См.: <https://www.booksite.ru/fulltext/1/001/008/097/706.htm>

Таблица 1. Структура промышленности РСФСР (1974, в % к итогу)

| | Промышленно- производственные основные фонды | Промышленно- производственный персонал |
|--|--|--|
| Вся промышленность | 100,0 | 100,0 |
| <i>В том числе:</i> | | |
| электроэнергетика и топливная промышленность | 27,2 | 5,4 |
| металлургия, химическая, стройматериалов и лесная промышленность | 34,4 | 26,9 |
| машиностроение | 24,4 | 43,1 |
| легкая и пищевая промышленность | 11,0 | 21,4 |

Обратимся к структуре экономики остальных стран-участниц ЕАЭС в советский период. Как отмечается в Большой советской энциклопедии, «в общесоюзном разделении труда Кыргызстан выступал как район производства цветных металлов (сурьма, ртуть), с.-х. машин, электротехнических изделий и приборов, шерстяных и шелковых тканей, сахарного песка и др. Казахстан играл важную роль в сельском хозяйстве страны (особенно в производстве пшеницы); также он являлся крупной животноводческой базой. Среди главных промышленных отраслей – цветная и черная металлургия, развиты нефтяная промышленность, электроэнергетика и добыча угля, хорошая база у машиностроительной и химической промышленности, а также производства стройматериалов. В Беларуси развивались отрасли трудоемкого и высококвалифицированного машиностроения, химическая и нефтехимическая, нефтяная, электронная, стекольная, легкая, деревообрабатывающая промышленности, сельское хозяйство (преимущественно животноводство, производство льна и картофеля). При этом Беларусь была одной из крупнейших экономик союза: «1-е место в СССР по производству большегрузных автомашин, силосоуборочных комбайнов; 2-е – по добыче торфа, производству мотоциклов, подшипников качения, часов наручных, калийных удобрений, полиэтилена, фанеры, льноволокна, льняных тканей; 3-е – по производству металлорежущих станков, тракторов, велосипедов, телевизоров, оконного стекла,

верхнего и бельевого трикотажа, кондитерских изделий, масла животного и других продуктов»⁵.

Можно заметить, что некоторые ведущие отрасли пересекались у нескольких стран, другие же являлись специализацией и помогали Союзу представлять из себя единую систему, в которой республики дополняют друг друга. Оба варианта могут быть выгодны при сотрудничестве: пересечение помогает объединять ресурсы, совместно развивать отрасль и обмениваться опытом; специализация в свою очередь позволяет перенаправить ресурсы на наиболее перспективную и развитую отрасль, а слабые с точки зрения экономического развития направления восполнить товарами и услугами из других республик.

Такая структура промышленности сложилась в связи с рядом предпосылок. Традиционно Советский Союз развивал в первую очередь тяжелую промышленность, для которой необходимо большое количество ресурсов и высококвалифицированные кадры, экспортировал некоторые виды ресурсов, а также имел исторически сложившуюся структуру экономики с высокой долей сельского хозяйства. В итоге развитие тех или иных отраслей зависело в первую очередь от наличия в республике соответствующих ресурсов. К примеру, Казахстан выделяется своими запасами цветных и черных металлов, Россия – запасами нефти и газа, лесными массивами. Для некоторых отраслей промышленности необходимо сочетание сразу ряда ресурсов: машиностроение в Беларуси развивалось, в том числе, из-за удачного географического положения, доступа к энергоресурсам и металлам; развитие машиностроения создавало спрос на высококвалифицированные кадры и стимулировало улучшение системы образования в Республике, что в свою очередь способствовало дальнейшему развитию машиностроения. С другой стороны, в Кыргызстане также есть доступ к необходимым ресурсам, но машиностроение развивалось не так активно, как это происходило в Беларуси: здесь меньше высококвалифицированных кадров и невысокий спрос на продукцию в сочетании с не таким центральным географическим положением, как у Беларуси. В результате в Республике сложилась противоположная связь развития образования и машиностроения: отсутствие кадров тормозило развитие отрасли, в итоге не было спроса на кадры, большая часть трудовых ресурсов оставалась занятой в сельском хозяйстве, машиностроение развивалось медленно.

Пищевая промышленность в той или иной степени развивалась во всех республиках, так как обеспеченность продуктами питания – вопрос национальной безопасности; районы специализации возникали при наличии необходимых ресурсов в

⁵ Большая советская энциклопедия: <https://www.booksite.ru/fulltext/1/001/008/107/109.htm>.

широком понимании – благоприятного климата, плодородных земель, достаточного количества трудовых ресурсов и т.д. В итоге, к примеру, в Армении и Кыргызстане развивалось овощеводство и виноградарство, а в России и Казахстане – выращивание зерновых культур (пшеницы).

Как можно заметить из анализа, страны ЕАЭС обладают различными ресурсами, не все из которых используются в оптимально возможном объеме. Обмен ресурсами и опытом может стимулировать неразвитые отрасли в одних странах и расширить производственные мощности других стран, что приведет к синергетическому эффекту.

В таблице представлено распределение ведущих отраслей промышленности по странам, а также особенности и наличие ресурсов, которые необходимо учесть при рассмотрении возможных путей кооперации.

Таблица 2. Ведущие отрасли экономики стран-участниц ЕАЭС во время вхождения в состав СССР

| Страна | Ведущие отрасли промышленности при СССР | Важные ресурсы и особенности |
|---------------|---|---|
| Кыргызстан | горнодобывающая, цветная металлургия, машиностроение, легкая, пищевая | дешевая электроэнергия, минеральное и органическое сырье, значительные трудовые ресурсы, однако существует нехватка высококвалифицированного труда, на данный момент существует тенденция на устранение этой проблемы |
| Армения | машиностроительная и металлообрабатывающая, химическая и нефтехимическая, легкая, цветная металлургия, производство стройматериалов | добыча и обработка строительных материалов, крупные центры машиностроения, большая доля с/х в ВВП, зависимость от внешних энергоресурсов |
| Беларусь | машиностроительная и металлообрабатывающая, легкая, пищевая, химическая | высококвалифицированные трудовые ресурсы, высокая доля машиностроения, механизированное с/х |
| Казахстан | горнодобывающая, цветная и | крупные месторождения |

| Страна | Ведущие отрасли промышленности при СССР | Важные ресурсы и особенности |
|--------|--|---|
| | черная металлургия, угольная, химическая, машиностроение, легкая, пищевая | цветной металлургии, топливо-энергетические ресурсы, потенциал развития трудовых ресурсов (большой процент занятых в с/х) |
| Россия | химическая и нефтехимическая, черная металлургия, машиностроение и металлообработка, топливная, лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная | большие запасы топливо-энергетических ресурсов, база научно-технического прогресса, нехватка низкоквалифицированного труда, ярко выраженное преобладание промышленности над с/х, высокая доля производства средств производства |

Концентрация промышленности той или иной отрасли наглядно представлена на экономической карте СССР 1989 года.

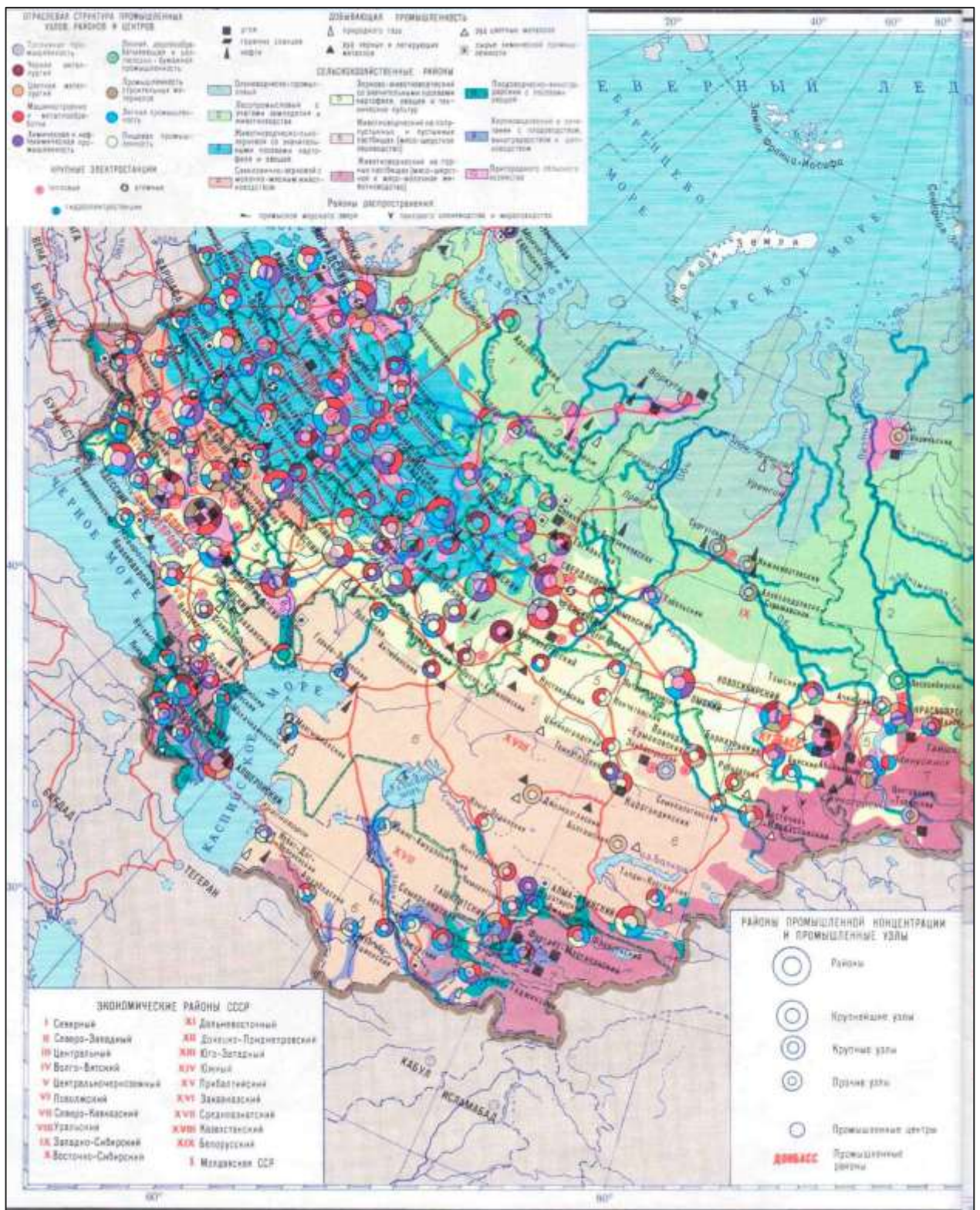


Рисунок 1. Экономическая карта СССР за 1989 год (фрагмент)

Как видно на карте⁶, производства в основном располагались вблизи друг от друга, при этом в промышленных районах сочеталось сразу несколько отраслей.

⁶ См.: https://istmat.org/files/uploads/44852/atlas_ekonomicheskaya_geografiya_ussr_1989.pdf.

Важно отметить, что республики отличались не только по укладу экономики в целом (где какая отрасль преобладала), но и по развитию секторов в рамках конкретных отраслей.

Рассмотрим это положение на примерах.

В легкой промышленности Армении и Кыргызстана была развита хлопчатобумажная отрасль, Казахстана – трикотажная и шерстяная, Беларуси – льняная. В растениеводстве Беларуси – овощеводство, картофелеводство, зерновые культуры (ячмень, рожь), Армении и Кыргызстана – плодоводство, овощеводство, виноградарство, России и Казахстана – зерновые культуры (пшеница).

Некоторые районы специализировались на производстве сельскохозяйственной продукции: зерна озимых пшениц (Украина, Северный Кавказ, Центрально-черноземный район), хлопка (Средняя Азия, Южный Казахстан, Азербайджанская ССР), продукции льна-долгунца (западная часть нечерноземной зоны РСФСР, Белоруссия, Полесье Украины), сахарной свеклы (Украина, северная часть Молдавской ССР, Центрально-черноземный район, южная часть Северного Кавказа, север Киргизской ССР). Как отмечают ученые, Сибирь и Казахстан занимали важное место в общесоюзном сельскохозяйственном производстве, Дальний Восток – в общесоюзном производстве сои и риса. В республиках Средней Азии производилось свыше 90% хлопка страны, было широко развито тонкорунное овцеводство и каракулеводство.

Схожую ситуацию можно было наблюдать и в отрасли машиностроения и металлообработки, здесь республики тоже специализировались на разных сферах. Довольно большая концентрация производств была в Кыргызстане, при чем помимо металлообработки здесь были расположены производства сельскохозяйственного машиностроения и электротехнической промышленности. Казахстан отличался большим разнообразием отраслей: к вышеперечисленным добавляется тракторное и тяжелое машиностроение. В Армении было расположено станкостроение, металлообработка и электротехническая промышленность. В Беларуси – транспортное, тракторное машиностроение и станкостроительная промышленность. В России находились самые разные отрасли, но отличительной особенностью можно назвать развитие транспортного машиностроения и заметную концентрацию производств в Европейской части страны, особенно в районе Москвы.

Ведущие отрасли химической промышленности стран-участниц ЕАЭС во времена Советского Союза: Армения – производство и переработка полимерных материалов; Беларусь – химия органического синтеза, производство синтетических красителей и бытовой химии; Казахстан – производство солей, кислот, щелочей, синтетического

каучука; Россия – производство минеральных удобрений, полимерных материалов и химия органического синтеза.

По итогам рассмотрения структуры экономик советских республик можно выделить ряд традиционных отраслей, в которых возможно успешное развитие кооперации: химическая промышленность, машиностроение, легкая промышленность, производство стройматериалов. В советское время в развитие указанных отраслей вкладывались значительные ресурсы в большинстве республик, при этом не во все странах на данный момент потенциал окончательно освоен. Разумеется, после распада Советского Союза в экономиках стран произошли значительные перемены, однако нельзя сказать, что сложившаяся структура полностью исчезла, она продолжает формировать облик современных хозяйственных систем, а интеграция между компаниями из разных стран-членов Союза позволит развить существующие производства, при этом не оказывая значительного влияния на саму структуру промышленности. Создание новых направлений для интеграции может быть более эффективно с привлечением уже существующих ресурсов и при учете сильных сторон всех экономик.

Также на данный момент при определении направлений для реализации консорциумов следует выделить ключевые потребности отдельных регионов в средне- и долгосрочной перспективе, чтобы, с одной стороны, обеспечить удовлетворение возрастающих потребностей, а с другой стороны, реализовать инвестиционно-окупаемый проект. Кроме того, дополнительно следует провести детальный анализ альтернативных способов использования существующих ресурсов и производственных возможностей.

Выявление ключевых особенностей и сильных сторон каждой из участниц ЕАЭС позволит оценить, оптимально ли в данный момент используются ресурсы, необходимо ли реструктурирование, какие отрасли имеют потенциал развития. Полученные результаты могут стать стимулом для дальнейшей интеграции, которая станет основой возникновения единой экономической системы стран ЕАЭС, способной обеспечить себя в большей мере, чем это могут сделать страны по отдельности. Для создания такой единой экономической системы необходимо сохранить и усилить специализацию стран, удалить существующие барьеры сотрудничества и обмена между странами и обеспечить возможности для кооперации различных компаний.

Создание единой системы основано на двух классических экономических теориях: теории сравнительных преимуществ и понятии альтернативных издержек. К примеру, в Армении почти отсутствует производство удобрений и есть нехватка собственных энергоресурсов, однако там существуют крупные центры машиностроения, развита текстильная промышленность. Попытка развития всех отраслей одновременно

приведет к неэффективному использованию ресурсов и незначительным конечным результатам; для страны будет рациональнее концентрироваться на сильных отраслях и производить больше, чем нужно для собственного потребления, и параллельно импортировать недостающие ресурсы. С другой стороны, Россия на данный момент является крупнейшей экономикой ЕАЭС и обладает большим количеством ресурсов, однако ей также выгоднее делать упор на отрасли с наименьшими альтернативными издержками и получать остальное от сотрудничества с другими странами. При этом стоит отметить, что возможен не только обмен конечными товарами, но и организация совместных предприятий через объединение доступных ресурсов или разбиение цепочки создания ценности между несколькими странами. Далее будет более подробно рассмотрен отраслевой разрез экономик стран ЕАЭС на современном этапе.

2.2. Определение приоритетных отраслей для сотрудничества и создания консорциумов в рамках ЕАЭС

Исследователями ЕЭК выделяется ряд критериев⁷, позволяющих обозначить наиболее перспективные для интеграции сферы экономики. Первый критерий – «потенциал получения мультипликативного эффекта», здесь приводятся в пример следующие отрасли: энергетика, финансовые, информационные, телекоммуникационные, транспортные услуги. Второй критерий вызван необходимостью обеспечивать безопасность национальных экономик государств-членов ЕАЭС, повышать их конкурентоспособность. В связи с этим выделяются отрасли экономики с высоким потенциалом импортозамещения – это в основном отрасли с высокой долей импорта продукции из третьих стран.

Третий критерий выделения перспективных отраслей – сферы экономики с потенциалом увеличения и диверсификации экспорта в третьи страны. Если рассматривать экономику ЕАЭС как совокупность, то у нее есть 5 наиболее крупных отраслей (в скобках указан процент от мирового производства на 2018 год): производство калийных удобрений (38,2%), добыча газа (20,2%), добыча нефти (14,5%), производство пшеницы (12,1%), производство картофеля (9,2%). Кооперация в этих отраслях может еще больше усилить экспортные позиции.

Четвертая категория – сферы с уже имеющимися конкурентными преимуществами конкретной страны-участницы Союза. Координация усилий и специализация экономики позволит другим странам высвободить и перераспределить ресурсы, а также сократить импорт из третьих стран.

⁷ См.: <https://eec.eacunion.org/upload/medialibrary/007/Statya-v-zhurnale-Evraziyskaya-ekonomicheskaya-integratsiya-02.06.2015.pdf>.

Пятый критерий – потенциал долгосрочного развития. Странам ЕАЭС необходимо не только развивать имеющиеся отрасли, но и осваивать новые рынки. Чаще всего это науко- и капиталоемкие отрасли, требующие высокой квалификации от специалистов, поэтому объединение усилий нескольких стран значительно повышает вероятность успеха. В качестве примера можно привести следующие отрасли: биотехнологии, нанотехнологий, 3D-принтинг, технологии энергоэффективности и энергосбережения, сферы информационных и коммуникационных технологий, технологии фотоники, робототехники, автоматизации и роботизации производств, обработка редкоземельных элементов, материаловедение и производство композиционных материалов, новое градостроительство, инжиниринг и промышленный дизайн. Последний выделяемый критерий – отрасли с высокой долей государственного участия: с одной стороны, это упрощение интеграции из-за прямого включения государства, а с другой стороны, возможная либерализация производства, которая поспособствует возможному снижению издержек.

Рассмотрим некоторые из выделенных выше критериев более подробно. К примеру, первый критерий указывает на необходимость наличия мультипликативного эффекта от реализации проекта. Согласно определению⁸, «Мультипликативный эффект – произведение мультипликатора на изменение объема производства, инвестиций и других характеристик отрасли». Благодаря мультипликативным эффектам изменение одной компоненты приводит к большему изменению итогового показателя. Примером может послужить увеличение инвестиций, которое из-за наличия эффекта мультипликатора приводит к увеличению совокупного ВВП в большем объеме, чем изначально увеличились инвестиции.

Второй критерий со сферами, связанными с импортом из третьих стран, важен для поддержания экономической безопасности и достижения самообеспеченности государств элементами критической инфраструктуры. Такие сферы можно найти с помощью анализа нормативно-правовой базы и программ развития государств. Затем среди этих сфер нужно выделить те, что входят программы политики импортозамещения. В таблице представлены отрасли, упоминаемые в официальных программах государств, как приоритетные.

⁸ См.: Широв А. А. и др. Оценка мультипликативных эффектов в экономике. Возможности и ограничения //Всероссийский экономический журнал ЭКО. – 2011. – №. 2 (440). – С. 40-58.

Таблица 3. Приоритетные отрасли развития экономики для стран ЕАЭС

| | |
|----------------------|---|
| Республика Беларусь | Электроэнергетика, производство резиновых и пластмассовых изделий, тяжелая буровая техника, сфера нефтехимии, строительство, изготовление полимерных изделий, льноуборочная техника, лекарственные средства. |
| Республика Армения | Производство продуктов питания, сельское хозяйство, производство товаров широкого потребления. |
| Республика Казахстан | Производство оборудования и сопутствующих товаров (трубы) для нефте- и газодобычи, сельскохозяйственное сырье и пищевая продукция, товары широкого потребления, нефтехимия, производство лекарственных средств. |
| Российская Федерация | станкостроение, радиоэлектроника, комплектующие для ОПК (например, газотурбинные агрегаты для кораблей), лекарственные средства и медицинские изделия, оборудование/технологии/материалы для добычи и переработки нефти и газа, гражданское авиастроение. |

Источник: составлено на основе – Пантелеев А. А, 2015⁹.

На рисунке представлена отраслевая структура экономика стран-участниц ЕАЭС (на 2017 г.). Можно заметить, что наибольшая доля в этой структура во всех странах приходится на отрасли «промышленность» и «торговля, транспорт, связь».

⁹ См.: Пантелеев А. А., Чалая Ю. Ю., Байболотова Р. Ш. Оценка интеграционного потенциала экономик государств-членов Евразийского экономического союза: концептуальные и методологические подходы //Евразийская экономическая интеграция. – 2015. – №. 2 (27). – С. 21–40.

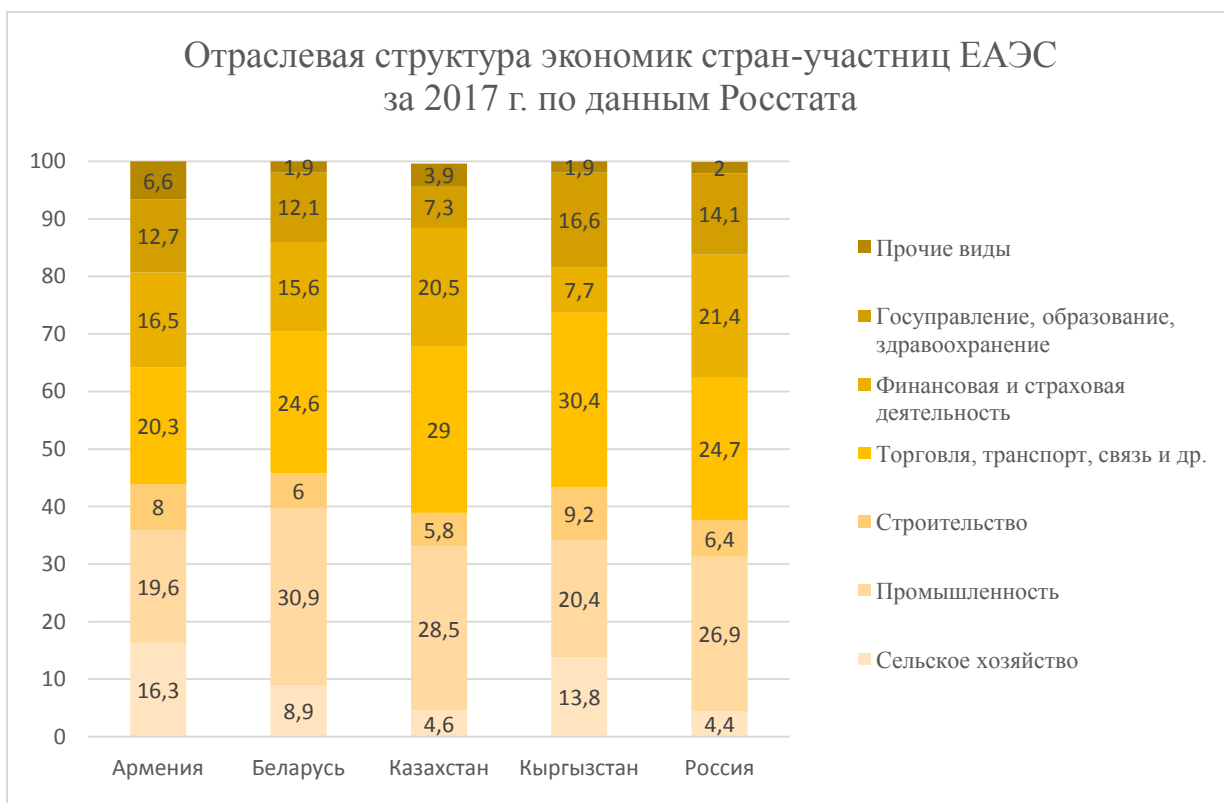


Рисунок 2. Отраслевая структура экономик стран-участниц ЕАЭС за 2017 г. по данным Росстата в процентах от ВВП (Доржиева В.В., 2019)

Такое совпадение облегчает поиск странами конкретных отраслей, приоритетных сразу для большинства. С другой стороны, неполная идентичность, к примеру развитость финансовой и страховой деятельности в России и Казахстане или сельского хозяйства в Армении и Кыргызстане позволяет искать пути сотрудничества, когда страны органично дополняют друг друга и заполняют возможные существующие пробелы.

Особый интерес представляет структура ВВП по видам деятельности в динамике. Хотя изменения по ЕАЭС в целом довольно незначительны, в некоторых странах со временем происходит усиление одних отраслей и снижение доли других. Рассмотрим динамику структуры ВВП на графиках¹⁰.

К примеру, в Армении сельское хозяйство перестало превалировать над остальными отраслями и сравнялось со вкладом обрабатывающей промышленности и оптовой и розничной торговли. Кроме того, большие темпы роста показали горнодобывающая промышленность и здравоохранение.

¹⁰ См.: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/econstat/Documents/Brief_Statistics_Yearbook_2022.pdf.

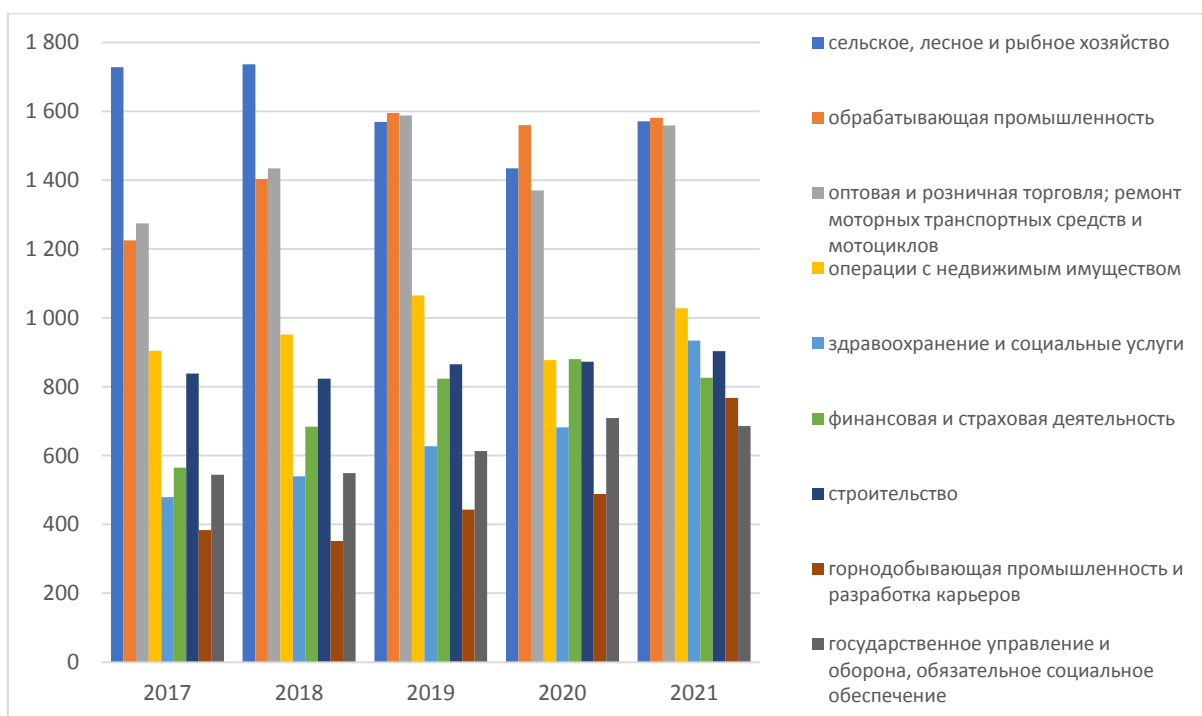


Рисунок 3. Виды деятельности в структуре ВВП Армении, млн долл.

На контрасте с Арменией хорошо заметна несбалансированность структуры ВВП Беларуси со значительным вкладом обрабатывающей промышленности. Интересно, что с годами значительно выросла доля отрасли «информация и связь», опередив по объему вклад сельского хозяйства в экономику.

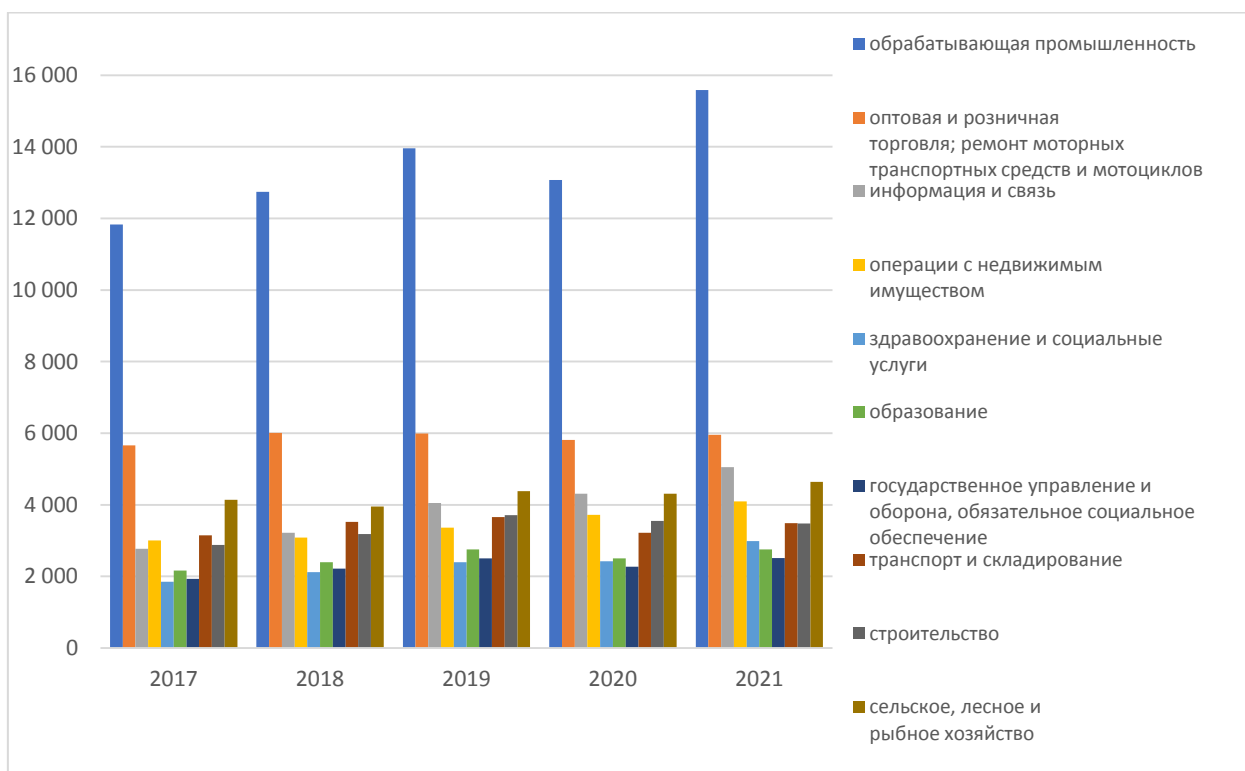


Рисунок 4. Виды деятельности в структуре ВВП Беларуси, млн долл.

Структура ВВП Казахстана также отличается от двух предыдущих: сельское хозяйство здесь играет незначительную роль, обрабатывающая промышленность

находится лишь на третьем месте по вкладу в экономику. Наибольший объем ВВП страны приходится на оптовую и розничную торговлю. Структура с годами меняется, но не так значительно, как в Армении. К примеру, сократился разрыв между горнодобывающей и обрабатывающей промышленностями, растет вклад образования и здравоохранения. Большая доля горнодобывающей промышленности отличает Казахстан от предыдущих стран.

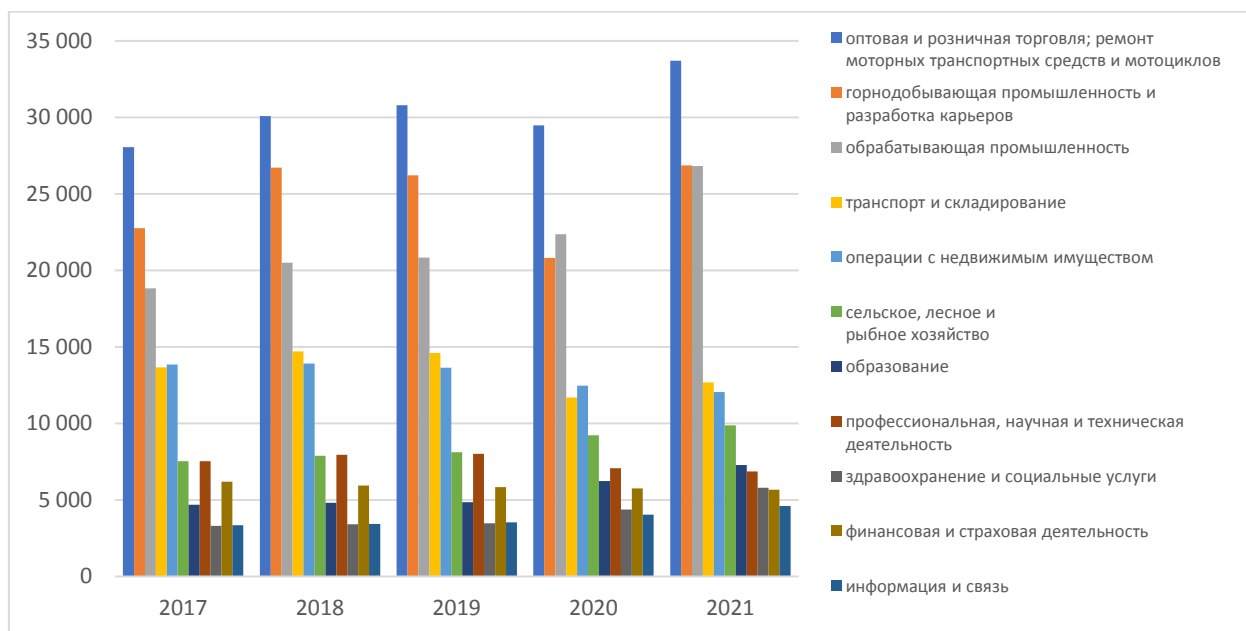


Рисунок 5. Виды деятельности в структуре ВВП Казахстана, млн долл.

Из-за относительно небольшого объема ВВП структура экономики Кыргызстана выглядит более сбалансированно. Как и у Казахстана, наибольшая доля приходится на оптовую и розничную торговлю. В отличие от Армении, в Кыргызстане за рассматриваемый период времени вклад сельского хозяйства увеличился в большей степени, чем вклад обрабатывающей промышленности. При этом остальные отрасли в целом стабильны, их доли почти не меняются с течением времени.

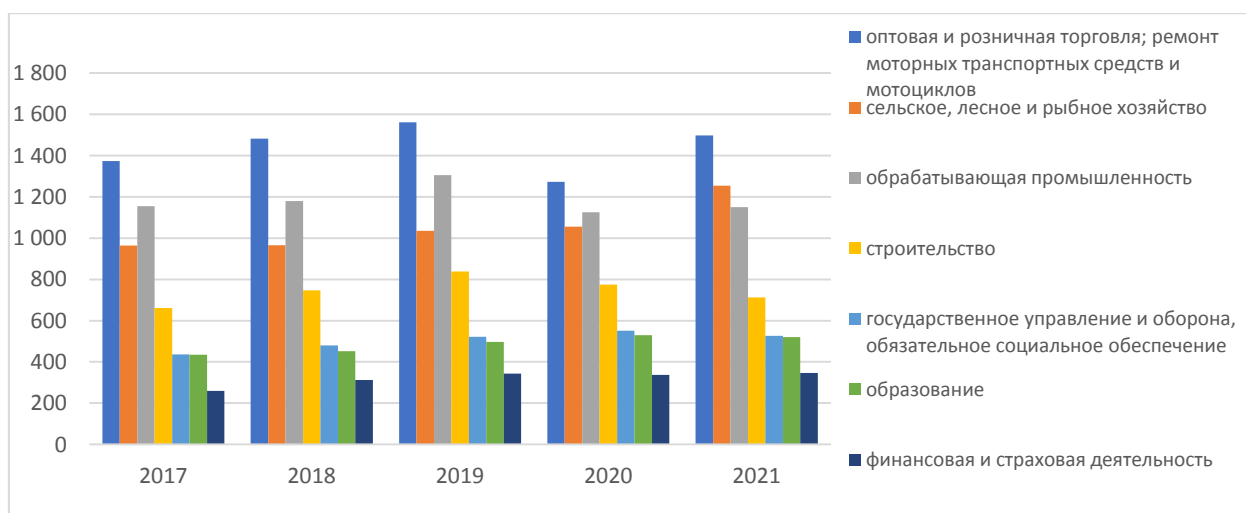


Рисунок 6. Виды деятельности в структуре ВВП Кыргызстана, млн долл.

И последняя участница ЕАЭС – Россия. Наибольшая доля ВВП страны приходится на обрабатывающую промышленность. Однако, в отличие от Беларуси, отрыв данной отрасли от остальных не такой значительный, хотя из-за высокого темпа роста картина постепенно меняется. Помимо колебаний в объеме горнодобывающей промышленности, в целом структура экономики довольно стабильна.

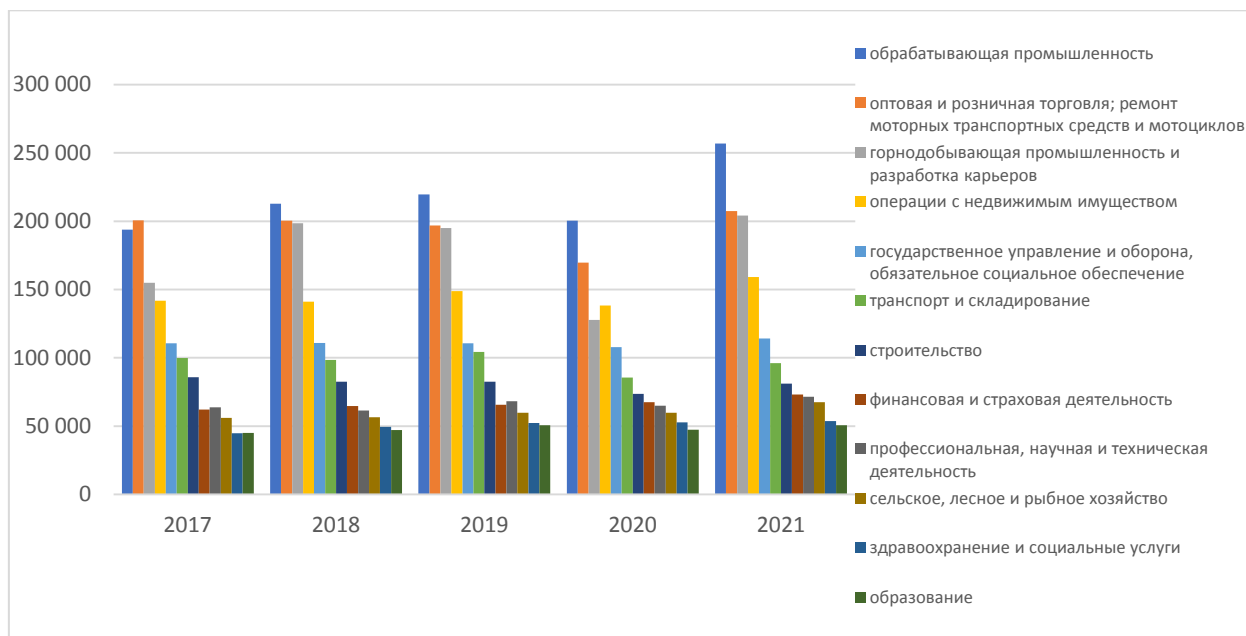


Рисунок 7. Виды деятельности в структуре ВВП РФ, млн долл.

В итоге можно сказать, что структура экономик стран-участниц ЕАЭС довольно похожа, хотя у каждой страны есть свои особенности. Наиболее значительный вклад в ВВП приносят обрабатывающая промышленность и оптовая и розничная торговля. Доля сельского хозяйства и горнодобывающей промышленности сильно зависит от страны.

С учетом высокой доли промышленности в экономике всех стран-участниц, можно рассмотреть промышленную политику чуть более подробно. Ниже представлена таблица, составленная учеными¹¹ из Института экономики Российской академии наук. По ней можно вновь заметить, что существуют отрасли, приоритетные сразу для ряда стран. Во всех странах, кроме Кыргызстана, приоритетными обозначены отрасли металлургии, машиностроения и химической промышленности. Везде, кроме Беларуси, выделяется отрасль производства стройматериалов. Россия, Беларусь и Казахстан подчеркивают важность для себя фармацевтической промышленности, а Армения и Кыргызстан – горнодобывающей отрасли. Таким образом можно сделать вывод, что перспективны для кооперации есть в целых сферах экономики и в конкретных отраслях.

¹¹ См.: Доржиева В.В. Россия и Евразийский экономический союз: сравнительный анализ отраслевой структуры экономики и промышленной политики // Вестник Евразийской науки, 2019 №1, <https://esj.today/PDF/53ECVN119.pdf> (доступ свободный).

Таблица 4. Сравнительный анализ промышленной политики стран – участниц ЕАЭС

| | Россия | Беларусь | Казахстан | Армения | Кыргызстан |
|----------------------------|---|--|---|--|--|
| Тип промышленной политики | Компенсационная, вертикальная | Политика догоняющего развития, вертикальная | Политика догоняющего развития, вертикальная | Политика догоняющего развития, вертикальная | Политика догоняющего развития, горизонтальная |
| Цели промышленной политики | Создание конкурентоспособной, устойчивой, структурно сбалансированной промышленности, способной к эффективному саморазвитию на основе интеграции в мировую технологическую среду, разработки и применения передовых промышленных технологий, нацеленных на формирование и освоение новых рынков инновационной продукции | Проведение структурных преобразований промышленного комплекса, модернизация традиционных отраслей и создание новых высокотехнологичных производств, наращивание экспортного потенциала, ресурсосбережение и рациональное использование имеющихся сырьевых ресурсов, углубление переработки сырья, стимулирование инвестиционной активности | Создание базовых условий для активной промышленной политики; приоритизация традиционных секторов промышленности; формирование эффективного промышленного малого и среднего бизнеса; ориентация на экспорт; технологическая трансформация; достижение уровня производительности труда среднего по странам ОЭСР | Развитие новых направлений экономического роста вместе с непрерывным развитием существующих экспортирующих отраслей и также тех отраслей, в которых имеется экспортный потенциал | Формирование экспортоориентированной структуры промышленного производства, модернизация и расширение мощностей существующих отраслей |
| Приоритетные | Металлургия, | Металлургическое | Металлургия, | Горнодобывающая, металлургия, | Горнодобывающая, |

| | | | | | |
|---------|--|--|--|--|---|
| отрасли | нефтеперерабатывающая, химическая и фармацевтическая промышленность, машиностроение, авиапром, ОПК, лесопромышленный комплекс, производство стройматериалов, легкая промышленность | производство, машиностроение, авиапром, станкостроение, радиоэлектронная промышленность, химическая и фармацевтическая промышленность, легкая промышленность | машиностроение, химическая промышленность, легкая промышленность, производство строительных материалов, фармацевтика | добыча драгоценных камней и изготовление ювелирных изделий, машиностроение, химическая промышленность, легкая промышленность, производство строительных материалов | нефтеперерабатывающая, производство стройматериалов, сборочное производство конечной продукции и комплектующих материалов |
|---------|--|--|--|--|---|

После анализа отраслевой структуры и приоритетных направлений развития рассчитывается показатель необходимости импортозамещения по нижеследующей формуле.

$$Im_{EEU}^i = \left(\frac{Q_j^i + St_j^i + Im_j^i - Ex_j^i}{Im_j^i} \right) \times Sh_j^i \times 100\% + \dots$$

$$+ \left(\frac{Q_{jn}^i + St_{jn}^i + Im_{jn}^i - Ex_{jn}^i}{Im_{jn}^i} \right) \times Sh_{jn}^i \times 100\%$$

где:

Im_{EEU}^i – доля импорта по товару i на рынке Союза;

j -государство-член Союза;

Q_j^i – объем производства товара i в стране j ;

St_j^i – складские запасы товара i в стране j ;

Im_j^i – импорт товара i из третьих стран в страну j ;

Ex_j^i – экспорт товара i из страны j в третьи страны;

SH_j^i = доля страны j на общем рынке Союза по товару i ;

n – число государств – членов Союза.

Применение данной формулы позволяет определить долю импорта конкретной товарной группы в рамках ЕАЭС. Так можно оценить возможности импортозамещения по отобранным отраслям экономик стран-участниц и при этом учесть уже существующие кооперационные связи внутри ЕАЭС. В итоге получается комплексная оценка, затрагивающая сразу несколько критериев ЕЭК.

Затем нужно определить критическое значение и найти группы совпадающих интересов. Экспертами ЕЭК были выделены два основных значения: 20% для товаров, обеспечивающих экономическую безопасность; 80% для товаров, «в отношении которых в соответствии с внутренним законодательством проводится или будет проводиться политика импортозамещения».

Как отмечается в исследовании НИУ ВШЭ¹², «для стабильного функционирования внутреннего рынка промышленной продукции ЕАЭС сформирован перечень чувствительных товаров (продукция металлургии, автомобилестроения, производство машин и оборудования для сельского и лесного хозяйства, промышленности строительных материалов, легкой промышленности). Выделение секторальных

¹² См.: Мешкова Т. А. и др. Евразийская экономическая интеграция: перспективы развития и стратегические задачи для России. – 2019.

приоритетов призвано обеспечить достижение максимальных эффектов промышленного сотрудничества. К приоритетным видам экономической деятельности отнесены высоко- и среднетехнологические отрасли, включая авиакосмическую промышленность и двигателестроение, медицинскую и микробиологическую промышленность, производство электрических машин и оборудования, радиоэлектронную промышленность, станкостроение и др.)»

В целом сотрудничество между странами возможно в довольно широком перечне отраслей, поэтому основной акцент делается на отраслях, выделенных в качестве приоритетных в программах развития конкретных государств (и выделение совпадений в данных перечнях).

Исследователи из РУДН¹³ проанализировали данные и вывели, что одна из основных отраслей кооперации – машиностроение; подчеркивается его лидерство среди других промышленных отраслей экономики в использовании высоких технологий и то, что оно имеет высокий потенциал для развития производственных и кооперационных связей. Как отмечается в исследовании, «именно машиностроение играет ключевую роль в распространении передовых видов оборудования и производственных процессов в других секторах экономики, лидерство в создании и развитии цепочек создания стоимости».

Еще одна отрасль – ядерная энергетика, в которой технические и кадровые ресурсы ведущих государств-членов Евразийского союза соответствуют уровню лучших мировых практик. Особую роль в этом аспекте играет производственное и научно-техническое сотрудничество стран. Например, совместное предприятие «Армяно-российская горнорудная компания» успешно проводит совместные геологоразведочные буровые работы на урановых месторождениях. По прогнозам, запасы урана в Армении достаточно велики – они составляют от 10 до 60 тысяч тонн¹⁴(по оценке на 2013 год), при этом по современным различным оценкам запасы могут достигать 100 000 тонн. В рамках совместного предприятия добытый уран перерабатывается в международном центре России по обогащению урановой руды в городе Ангарске. Такое совместное производство позволяет странам обеспечить себя ресурсами и развивать стратегически важную отрасль.

Еще одна российская компания «Росатом» активно участвует в строительстве атомной электростанции (АЭС) – это сотрудничество России и Беларуси в использовании

¹³ Myasnikova, O. Y., Shatalova, I. I., Bogacheva, T. V., Kutlyeva, G. M., Zenkina, E. V., & Illeritsky, N. I. (2018). Promising directions of cooperation among Eurasian Economic Union countries. *International Journal of Engineering and Technology (UAE)*, 7(3.14 Special Issue 14), 386-391.

¹⁴ Ibid.

атомной энергии в мирных целях, предусматривающее строительство АЭС на территории Беларуси. Кроме того, между Россией и Казахстаном существует договоренность о совместной реализации проекта создания и реализации программы научных исследований по специализированному проекту «Токамак - КТМ», предназначенному для исследований и испытаний перспективных материалов термоядерных реакторов, создаваемых в Курчатове (Казахстан).

Агропромышленный комплекс также представляет большой интерес с точки зрения развития технологического сотрудничества для государств-членов Евразийского экономического союза. Для многих стран сельское хозяйство, обеспечивающее население продуктами питания, является приоритетным направлением развития экономики, поэтому совместное расширение производственной кооперации в этой сфере сможет обеспечить дополнительные конкурентные преимущества Союза на мировом рынке. Здесь стоит отметить также, что агропромышленный комплекс традиционно развивался во всех странах-участницах ЕАЭС. Более того, развитие АПК увеличивает спрос на сельскохозяйственную технику и удобрения, в итоге стимул получает сразу несколько отраслей.

Не менее важной отраслью, привлекательной с точки зрения технологического сотрудничества, является космическая промышленность. Обладание передовыми технологиями в ней позволяет странам не только быть лидерами в экономическом пространстве, но и иметь приоритет в обеспечении безопасности государств. Совместное развитие космических технологий укрепляет позиции стран ЕАЭС и повышает их конкурентоспособность. Однако существенные различия в технологическом и экономическом уровне развития этих стран создают определенные ограничения в степени их участия в космических разработках.

В таблице представлены перспективные отрасли развития с точки зрения технологической кооперации стран ЕАЭС. Всего выделено три категории – отрасли с экспортным потенциалом, высокотехнологичные отрасли и традиционные сектора экономики¹⁵.

¹⁵ Myasnikova, O. Y., Shatalova, I. I., Bogacheva, T. V., Kutlyeva, G. M., Zenkina, E. V., & Illeritsky, N. I. (2018). Promising directions of cooperation among Eurasian Economic Union countries. *International Journal of Engineering and Technology (UAE)*, 7(3.14 Special Issue 14), 386-391.

Таблица 5. Перспективные направления развития в контексте технологического сотрудничества стран ЕАЭС

| Государства ЕАЭС | Отрасли с экспортным потенциалом | Высокотехнологичные отрасли | Традиционные секторы экономики |
|-------------------------|--|---|--|
| Россия | Металлургия, химия и нефтехимия, сельское хозяйство, атомная энергетика, машиностроение, оборонный сектор, космическая промышленность | Фармацевтика, медицина, биотехнологии, нанотехнологии, Космическая промышленность | Атомная энергетика, радиоэлектроника, авиационная промышленность, судостроение, оборонный сектор |
| Беларусь | Сельское хозяйство, пищевая промышленность, химическая промышленность, транспортные средства, автомобилестроение. Сельскохозяйственная техника, Строительство, Тракторостроение, Коммунальное машиностроение, Горные машины и оборудование | Информационные и коммуникационные технологии, радиоэлектроника, нанотехнологии, биотехнологии, фармацевтика, авиационные технологии | Металлургия, электрооборудование, станкостроение, пищевая промышленность, деревообработка |
| Казахстан | Сельское хозяйство, текстиль и одежда, нефть и газ, машиностроение, горное оборудование | Информационно-коммуникационные технологии, космическая деятельность, биотехнологии, бытовая техника | Горнодобывающая промышленность, металлургия, химическая и нефтехимическая промышленность |
| Армения | Сельское хозяйство, машиностроение, металлообработка, ювелирное дело | Радиотехника, электронная промышленность | Цветная металлургия, промышленность строительных материалов, текстиль и одежда |
| Кыргызстан | Сельское хозяйство, Малое | --- | Текстиль и одежда, |

| Государства ЕАЭС | Отрасли с экспортным потенциалом | Высокотехнологичные отрасли | Традиционные секторы экономики |
|---------------------|--|--------------------------------|---|
| | машиностроение Машиностроение, станкостроение, горнодобывающая промышленность (добыча золота) | | промышленность строительных материалов |

Отрасли экономики можно также разделить по максимальному потенциальному эффекту от интеграции¹⁶. Ученые из Казахстана отмечают, что в сфере товаров приоритетная отрасль – продукция фармацевтического производства и товары химической промышленности, в сфере услуг – поездки и транспортные услуги.

Таблица 6. Сводный перечень приоритетных сфер экономики с максимальным интеграционным потенциалом развития для всех государств-членов ЕАЭС

| Интеграционный эффект | Товары/услуги | Отрасль экономики |
|----------------------------------|---------------|--|
| Рост взаимной торговли | Товары | Бытовая химия; Черные металлы; Продукты питания; Фармацевтика; Косметика; Мебель; Транспортные средства; Каучук, резина и изделия из них; Товары легкой промышленности; Краски, лаки |
| | Услуги | Транспортные услуги; поездки |
| Рост ненефтегазового экспорта | Товары | Производство электрических машин и электрооборудования; Производство; Фармацевтическое производство; Растениеводство |
| | Услуги | Транспортные услуги; поездки |
| Импортозамещение | Товары | Металлургическое производство из черных металлов; Производство основных химических элементов; Производство фармацевтической продукции; |

¹⁶ Abaidullayeva M.M., Arupova N.A., Arupov A.A. AN ASSESSMENT OF INTEGRATION EFFECTS IN THE EURASIAN ECONOMIC UNION IN THE CONDITIONS OF GLOBAL CHALLENGES. Bulletin of "Turan" University. 2019;(3):141-147.

| Интеграционный эффект | Товары/услуги | Отрасль экономики |
|--------------------------------------|----------------------|--|
| | | Растениеводство |
| | Услуги | Строительные услуги |
| Развитие коммуникаций сотрудничества | Товары | Производство фармацевтической продукции; Производство основных химических веществ; Производство цветных металлов |

Можно сделать вывод, что наибольшим потенциалом обладают отрасли, в рамках которых возможно возникновение «эффекта масштаба» и важен обмен технологиями и научными знаниями. «Эффект масштаба» актуален в первую очередь для инвестиционных консорциумов. К примеру, для развития машиностроения необходима концентрация большого количества разнообразных ресурсов, поэтому эффективнее всего организовывать крупные концентрированные центры машиностроения. Более того, несмотря на то что данная отрасль в том или ином виде является приоритетной для всех стран, ее развитие все еще неравномерно (пример – разрыв между Беларусью и Кыргызстаном), а у некоторых стран есть своя специализация внутри отрасли (Казахстан – горнодобывающая техника, Беларусь – транспортные средства и т.п.).

В связи с упоминанием в качестве одного из интеграционных эффектов роста взаимной торговли, обратим на данный аспект особое внимание. У взаимной торговли в рамках ЕАЭС есть ряд особенностей. Во-первых, линия тренда имеет положительный наклон, однако он не очень большой; значения объема постоянно колеблются, но по итогу последних 8 лет взаимная торговля выросла на 25%.

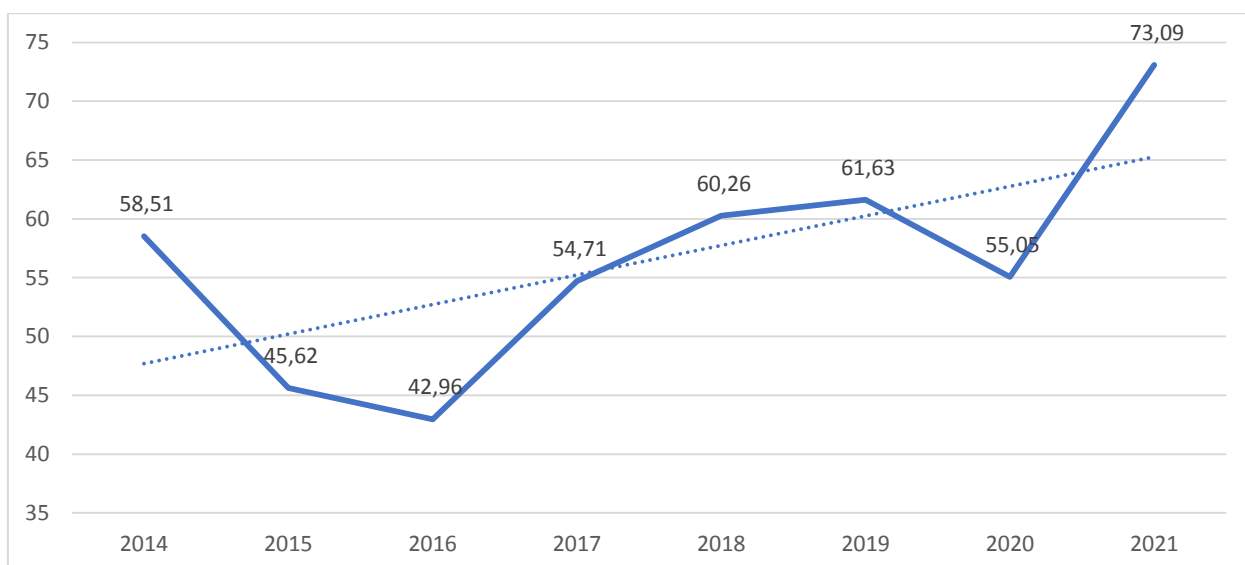


Рисунок 8. Объемы взаимной торговли государств - членов ЕАЭС, млрд долл.

Во-вторых, во взаимной торговле наблюдается крайне неравномерное распределение долей: больше половины всего объема торговли приходится на Россию. Россия является основным торговым партнером в рамках ЕАЭС для Армении, Беларуси и Казахстана; лишь для Кыргызстана доля России не является стабильно преобладающей и время от времени перекрывается торговлей с Казахстаном. Основной объем экспортных поставок России в рамках ЕАЭС направлен в Беларусь, также большая доля идет в Казахстан. Армения и Кыргызстан занимают незначительную долю в потоках взаимной торговли ЕАЭС.

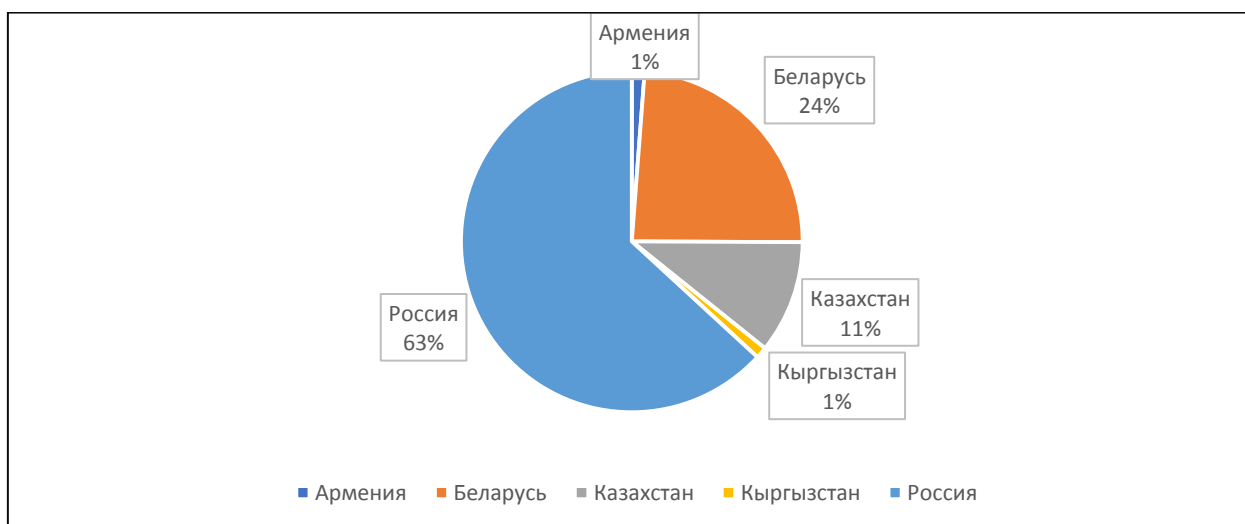


Рисунок 9. Доля стран в объеме взаимной торговли товарами между государствами – членами ЕАЭС за 2021 год

В качестве третьей особенности взаимной торговли в рамках ЕАЭС можно выделить ее структуру. Как видно по графику, большую долю в торговле ЕАЭС занимают минеральные продукты, недрагоценные металлы, а также категория «машины, оборудование и механизмы, электротехническая продукция и т.п.». При этом заметно, что у каждой страны есть свои преобладающие отрасли. К примеру, Армения отличается высокой долей готовых пищевых продуктов, Беларусь – долей продуктов животного происхождения. Как уже отмечалось, все эти различия могут быть выгодны в условиях сотрудничества и кооперации стран.

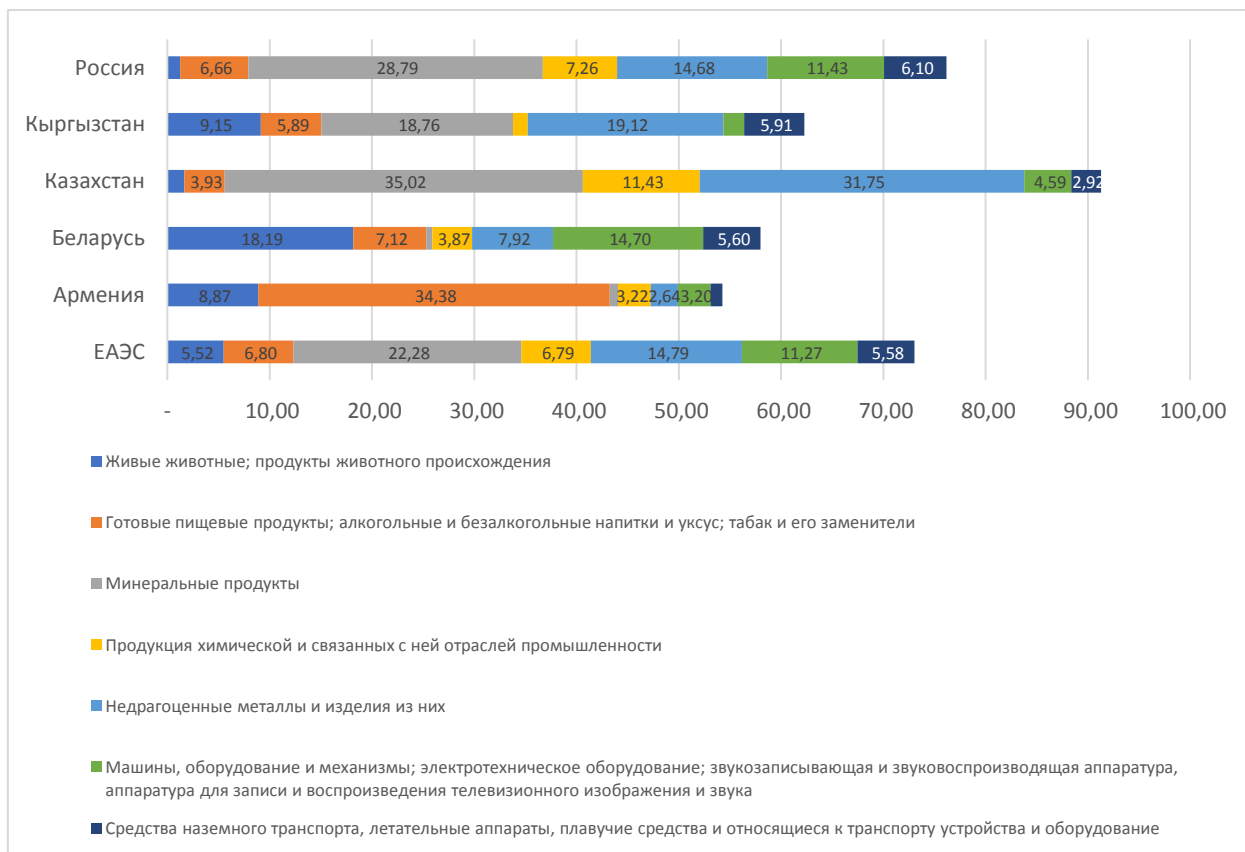


Рисунок 10. Отраслевая структура во взаимной торговле государств-участников ЕАЭС за 2021 год

Возможно несколько вариантов кооперации: совместное производство с разбитием цепочки создания ценности между участницами Союза (пример: разные комплектующие транспортного средства производить в разных странах), предоставление недостающих ресурсов (большая доля ВВП Кыргызстана приходится на сельское хозяйство, однако в стране нет собственного производства удобрений) или усиление специализации внутри отрасли (Казахстан производит хлопок, Беларусь – лен; Россия – гражданское авиастроение и кораблестроение, Беларусь – тяжелая буровая техника).

С другой стороны, для социальных и научно-технологических консорциумов наиболее важным эффектом от взаимодействия является обмен опытом и существующими разработками. К примеру, в России активно идет процесс цифровизации экономики, в том числе появляются электронные площадки взаимодействия государственных органов с гражданами: передача данного опыта государственным структурам других стран-участниц ЕАЭС облегчит и ускорит общий процесс цифровизации.

С учетом выделения в рамках данного исследования консорциумов трех типов, по результатам анализа можно разбить приоритетные отрасли по этим типам.

Таблица 7. Перспективные отрасли сотрудничества в соответствии с типами консорциумов

| Тип консорциума | Отрасли сотрудничества |
|-----------------------------|--|
| Инвестиционный | Машиностроение, химическая промышленность, нефтегазовая промышленность, сельское хозяйство |
| Научно-технологический | Производство лекарственных препаратов, информационные и коммуникационные технологии, нанотехнологии, биотехнологии |
| Некоммерческий (социальный) | научно-образовательные, экологические, цифровизация экономики |

2.2. Конкретные примеры взаимодействия предприятий между странами-участницами ЕАЭС

В 2022 году Россия выделила для себя ряд отраслей, наиболее уязвимых из-за высокой доли импорта: тяжелое машиностроение, электронная промышленность, самолетостроение, текстильная промышленность, медицинское и фармацевтическое производство. Можно заметить, что многие из этих отраслей совпадают с выделенными выше перспективными направлениями кооперации стран. Наиболее оптимальное представление о возможностях кооперации можно получить, наложив результаты, полученные в двух предыдущих пунктах, друг на друга. Традиционная специализация стран тесно связана с современными потребностями экономики, однако не полностью определяет их. Соотнесение ведущих отраслей республик времен Советского Союза с текущими приоритетами позволяет выделить наиболее важные и потенциально возможные отрасли дальнейшего развития и сотрудничества. Страны по-прежнему развиваются примерно в одном направлении, дополняя друг друга в некоторых отраслях.

В рамках выбранных отраслей существуют различные перспективные направления сотрудничества в условиях создания консорциумов, однако в целом подход к регулированию и поддержке схож для консорциумов одного типа. В итоге можно рассмотреть примеры следующих кейсов, для анализа их влияния на экономику и определения путей поддержки. Данные примеры были выбраны по причине того, что они являются наиболее «классическими» и в оптимальной степени отражают особенности каждого отдельно взятого типа консорциума.

Таблица 8. Примеры консорциумов и их особенности в соответствии с типами

| Тип консорциума | Отрасли/направления | Особенности |
|-------------------------------|--|--|
| <i>Инвестиционный</i> | Машиностроение Сельское хозяйство Химическая промышленность | На этапе создания важна финансовая поддержка (гранты или льготная кредитная ставка) |
| <i>Научно-технологический</i> | Производство лекарственных препаратов «Зеленые технологии» и атомная энергетика | Важна проработка юридических условий функционирования (особенно защиты прав собственности) |
| <i>Социальный</i> | Научно-образовательные Интеграция государственных сервисов | Условие организации – информация и платформа для поиска партнеров |

В связи с усилившимся санкционным давлением, затронувшим все отрасли российской экономики, количество приоритетных и срочных проектов значительно увеличилось. Приведем ряд примеров из разных отраслей, возможных для реализации в результате обострения экономической ситуации:

- авиастроение: выпуск новых моделей отечественных самолетов, преимущественно гражданского назначения (SSJ New, MC-21);
- автомобилестроение: запуск в серийное производство автомобилей «Москвич», обслуживание ряда зарубежных брендов Автовазом;
- химическая промышленность: разработка качественных компонентов для синтетических клеевых основ, применяющихся к печати этикетов, пленок различного назначения; определение видов химической промышленности – сырья, необходимого для производства материалов, применяемых в транспортном, промышленном и гражданском строительстве;

– производство картона, из которого делают различные виды тары (сейчас российскими производителями покрывается только 20% потребности), в том числе специализированных упаковок для долгосрочного хранения продуктов питания, потенциальными участниками такого консорциума могут выступить АФК «Система», АО «Илим», КЦБК;

– производство металлоизделий: обеспечение базовой номенклатурой метизов, производство более сложных изделий, развитие более высоких уровней переработки цветных металлов с привлечением АО «Норникель», ТОО «Казцинк», ТОО «Корпорация Казахмыс»;

– производство отечественных чипов, к примеру для использования в банковских и транспортных картах.

Кроме того, есть отрасли, которые не считаются стратегически важными, однако большую часть доли рынка в них занимают иностранные производители, которые подвержены в значительной степени политике своих стран, что может привести к перебоям в работе таких компаний, вплоть до полной остановки их деятельности на рынке стран ЕАЭС. В связи с освобождением таких ниш рынка из-за ухода многих компаний из Российской Федерации, в отраслях увеличивается инвестиционный потенциал, поэтому на них также можно обратить внимание:

- изготовление лифтов и комплектующих;
- выпуск спортивного оборудования;
- производство кассовых лент;
- производство мебели (почти половина рынка – иностранные компании);
- выпуск ударопрочных кварцевых трубок;
- изготовление картона и бумаги;
- создание магазина приложений (альтернатива Google Play), разработка сервисов аренды жилья (по типу Airbnb) и других интернет-площадок по аналогии с ранее существовавшими приложениями иностранных разработчиков;
- производство упаковок для сока и молока (альтернатива Tetra Pak);
- изготовление парфюмерной и косметической продукции;
- производство комплектующих из железа.

Инвестиционные консорциумы

Как было показано в предыдущем параграфе, одной из наиболее перспективных отраслей для сотрудничества является машиностроение. Здесь уже существуют примеры

объединения компаний для проведения совместных проектов. Так, например, «БЕЛАЗ» и «КАМАЗ» объединили ресурсы для производства «Белазов»: «используются российские комплектующие и металл, КАМАЗ реализует программу локализации сборки и производства отдельных компонентов в Казахстане». В похожее сотрудничество можно также привлекать развивающиеся проекты из других стран. Например, в Кыргызстане крупнейшим инвестиционным проектом является строительство компанией «Кыргыз Унаа Курулуш» машиностроительного завода, на котором выпускаются коммерческий транспорт и спецтехника. Передача опыта и технологий таким компаниям и загрузка их мощностей может быть выгодной нескольким странам одновременно.

Для инвестиционных консорциумов показательный пример – проект создания «Евразийского союзного трактора». Это объединение Череповецкого литейно-механического завода (Россия; ответственный за кабину, передний мост, полураму и двигатель для трактора), Минского тракторного завода (Беларусь; ответственный за машинокомплекты) и предприятия «Автомаш-Радиатор» (Кыргызстан). Однако данный проект был запланирован для реализации «в ближайшее время» в 2018 году, после чего никаких новостей не появлялось.

Схожие соглашения возникают и в отрасли гражданского авиастроения. В данном направлении возможно совместное производство комплектующих (в том числе специализация стран на той или иной части самолета), обмен информацией и технологиями или объединение ресурсов. Как отмечается на сайте ЕЭК: «Государства евразийской «пятерки» будут вместе выработать предложения по обеспеченности стран ЕАЭС авиационной техникой на основе прогнозных балансов спроса и предложения в разрезе типов самолетов, обмениваться информацией о потребностях и проблемах в производстве комплектующих в сфере авиастроения, в том числе в целях импортозамещения в высокотехнологичной промышленности»¹⁷.

Еще один важный пример – агропромышленный комплекс. Наибольший процент сельского хозяйства в отраслевой структуре – у Армении и Кыргызстана. При этом Армения производит минеральные удобрения в незначительных объемах, а Кыргызстан вообще не имеет своего производства, в итоге обе страны большую часть удобрений импортируют. Казахстан, Беларусь и Россия производят минеральные удобрения, при чем Беларусь производит больше калийных (ключевая позиция экспорта Беларуси в третьи страны), а Россия – больше азотных удобрений. Беларусь производит довольно большое количество сельскохозяйственной техники. Все эти сильные стороны стран можно

¹⁷ См.: <https://eec.eacunion.org/news/strany-caes-planiruyut-razvivat-promyshlennoe-sotrudnichestvo-v-oblasti-grazhdanskogo-aviastroeniya/>.

объединить в рамках кооперации. К примеру, ЕЭК начал проект, в основе которого – агропромышленный комплекс Армении, при этом в нем также принимают участие российские и белорусские компании¹⁸. В рамках такого проекта могут объединяться сразу несколько видов ресурсов: удобрения, скот, сельхозтехника, посевные площади.

На стыке инвестиционных и научно-технологических консорциумов возможно функционирование проектов в нефтегазовой отрасли. К примеру, Роснефть инициировала проект по добыче углеводородов «Восток Ойл», который на данный момент является крупнейшим подобным начинанием в мире. Отличительной особенностью проекта является его относительная экологичность и большие объемы. Вполне закономерно, что реализация такой инициативы неосуществима усилиями только одной компании, поэтому Роснефть активно ищет партнеров, в основном среди иностранных инвесторов: 10% уже приобрел международный трейдер Trafigura, в 2021 году обсуждалось партнерство с компаниями из Италии, Индии и Японии. Как отмечается на официальном сайте Роснефть¹⁹, проект «создаст значительный мультипликативный эффект, обеспечит высокую доходность и удовлетворит растущие потребности мировой экономики в экологичных энергоресурсах», а также «даст импульс для развития смежных отраслей экономики, таких как машиностроение, металлургия, электроэнергетика, дорожное строительство, судостроение». Реализация подобных проектов возможно также в формате консорциума, а привлечение компаний из ЕАЭС менее рискованно со стратегической точки зрения и способствует развитию всего региона. Однако важно отметить, что полное исключение контактов с третьими странами невозможно, так как необходимы передовые технологии, разработки которых еще не существуют в Союзе. Кроме того, привлечение компаний из Союза хоть и положительно влияет на макроэкономические показатели, но может быть менее рентабельным, поэтому, вероятно, потребуется дополнительная поддержка от государства.

Схожий проект – «Сахалин-2», представляющий собой завод по производству сжиженного природного газа. Крупнейшим акционером является Газпром. Тремя партнерами в рамках проекта до 2022 года были три компании: Shell, Mitsui & Co и Mitsubishi Corp. Shell была основным техническим консультантом, но в сентябре окончательно заявила о своем выходе из проекта. То есть у «Сахалина-2» схожие проблемы и требования, как и у «Восток Ойл»: зарубежные технологии для таких

¹⁸ См.: <https://eec.eaeunion.org/news/komissiya-stimuliruet-kooperatsiyu-v-agropromyshlennom-komplekse-eaes/>.

¹⁹ См.: https://vostokoil.rosneft.ru/about/Glance/OperationalStructure/Dobicha_i_razrabotka/Vostochnaja_Sibir/vostokoil/.

проектов нужны в любом случае, но возможно большее сотрудничество компаний внутри ЕАЭС.

Научно-технологические консорциумы

Согласно научным исследованиям, у стран ЕАЭС есть потенциал совместного развития технологичных производств: «Каждая страна ЕАЭС обладает определенным потенциалом научно-технического развития, необходимым для инновационного роста. Россия достигла значительных результатов в области нано-биотехнологий, ядерной энергетики, аэрокосмических технологий, связи и информационных технологий. Потенциал Казахстана обеспечивает соответствующие условия для активного развития инновационной предпринимательской деятельности, здесь есть квалифицированные кадры и значительная заинтересованность в улучшении технологических и инновационных показателей. Беларусь обладает огромным транспортным, коммуникационным и транзитным потенциалом, имеет в своем распоряжении высокотехнологичные производства, особенно в нефтехимической промышленности и машиностроении, обеспеченные квалифицированными кадрами; в стране сформированы ценные научные и кадровые ресурсы в области высоких технологий. Активно развиваются биотехнологии, информационные технологии, информатика, программное и аппаратное обеспечение. Предпосылки для развития инновационных процессов в национальных экономиках и их интеграции в единое экономическое пространство существуют также в Армении и Кыргызстане».²⁰ Развитию технологического сотрудничества в странах Союза способствует наличие схожих или даже идентичных приоритетов в научно-технических областях: новые материалы, IT, био- и нанотехнологии, возобновляемые источники энергии, космические технологии и т.д.

Начнем не с отрасли, а с довольно широкого направления сотрудничества – индустрии нанотехнологий. Нанотехнологии используются во многих сферах экономики; основные отрасли применения – это медицина и электроника (суммарно более 50% рынка), а также производство лакокрасочных покрытий, энергетика, автомобильная и аэрокосмическая промышленность. Разработка и применение нанотехнологий в первую очередь связано с функционирование научно-технологического типа консорциумов.

²⁰ Sopilko, N. Y., Shatalova, I. I., & Navrotskaia, N. A. (2019, January). Integration potential for technological cooperation of the EAEU countries. In *2nd International Scientific conference on New Industrialization: Global, national, regional dimension (SICNI 2018)* (pp. 616-622). Atlantis Press.

Таблица 9. Структура нанотехнологий в России

| К какой отрасли приписаны | Доля торгуемых нанотехов |
|----------------------------------|---------------------------------|
| Биотехнологии | 36,6% |
| Лабораторные препараты | 26,9% |
| Производство чипов | 5,9% |
| Компьютерное оборудование | 5,8% |
| Фармацевтика | 5,6% |
| Оборудование для чипов | 5,1% |
| Производство электроники | 3,5% |
| Промышленные аппараты | 2,8% |
| Медицинское оборудование | 2,7% |
| Электрические компоненты | 2,6% |
| Сырьевая химия | 2,6% |

Далее можно увидеть примеры применения нанотехнологий²¹:

- аккумуляторы и конденсаторы энергетические
- новые текстильные материалы
- светотехническая и светодиодная продукция
- альтернативная энергетика (солнечная, ветряная, тепловые насосы)
- водоочистка и очистка от загрязнений
- обрабатывающий инструмент, в т.ч. лазерное оборудование
- новые строительные материалы
- товары народного потребления
- композитные материалы для транспортных средства
- топливо
- радиоэлектронное оборудование и полупроводники
- фармацевтические препараты и медицинские изделия

²¹См.: [http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom_i_agroprom/dep_prom/SiteAssets/%D0%9C%D0%B0%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%B8%D0%B0%D0%BB%D1%8B%20%D0%B2%20%D1%80%D0%B0%D0%B7%D0%B4%D0%B5%D0%BB%D0%B5%20%D0%90%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B0/%D0%9E%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%81%D0%BB%D0%B5%D0%B2%D1%8B%D0%B5%20%D0%BE%D0%B1%D0%B7%D0%BE%D1%80%D1%8B/%D0%9E%D0%A2%D0%A7%D0%95%D0%A2%20%D0%9E%20%D0%A0%D0%95%D0%97%D0%A3%D0%9B%D0%AC%D0%A2%D0%90%D0%A2%D0%90%D0%A5%20%D0%90%D0%9D%D0%90%D0%9B%D0%98%D0%97%D0%90%20%D0%9D%D0%90%D0%9D%D0%9E%D0%98%D0%9D%D0%94%D0%A3%D0%A1%D0%A2%D0%A0%D0%98%D0%98%20%D0%92%20%D0%95%D0%90%D0%AD%D0%A1%20\(2014\).pdf](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom_i_agroprom/dep_prom/SiteAssets/%D0%9C%D0%B0%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%B8%D0%B0%D0%BB%D1%8B%20%D0%B2%20%D1%80%D0%B0%D0%B7%D0%B4%D0%B5%D0%BB%D0%B5%20%D0%90%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B0/%D0%9E%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%81%D0%BB%D0%B5%D0%B2%D1%8B%D0%B5%20%D0%BE%D0%B1%D0%B7%D0%BE%D1%80%D1%8B/%D0%9E%D0%A2%D0%A7%D0%95%D0%A2%20%D0%9E%20%D0%A0%D0%95%D0%97%D0%A3%D0%9B%D0%AC%D0%A2%D0%90%D0%A2%D0%90%D0%A5%20%D0%90%D0%9D%D0%90%D0%9B%D0%98%D0%97%D0%90%20%D0%9D%D0%90%D0%9D%D0%9E%D0%98%D0%9D%D0%94%D0%A3%D0%A1%D0%A2%D0%A0%D0%98%D0%98%20%D0%92%20%D0%95%D0%90%D0%AD%D0%A1%20(2014).pdf).

Разумеется, рынок нанотехнологий сейчас не очень масштабен – на 2020 г. около \$48 млрд (0,06% мирового ВВП), в РФ В РФ инвестиции на 2018 г. составляли 20,6 млрд (0,02% ВВП). Однако средний темп роста составляет 15%. Благодаря такому росту прогноз на 2027 г. – \$78 млрд (пессимистичный), \$127 млрд (реалистичный), \$174 млрд (оптимистичный). То есть это как раз та сфера, в которую нужно вкладываться уже сейчас, чтобы не получить большое отставание о других стран. На рисунке представлен прогноз в динамике.

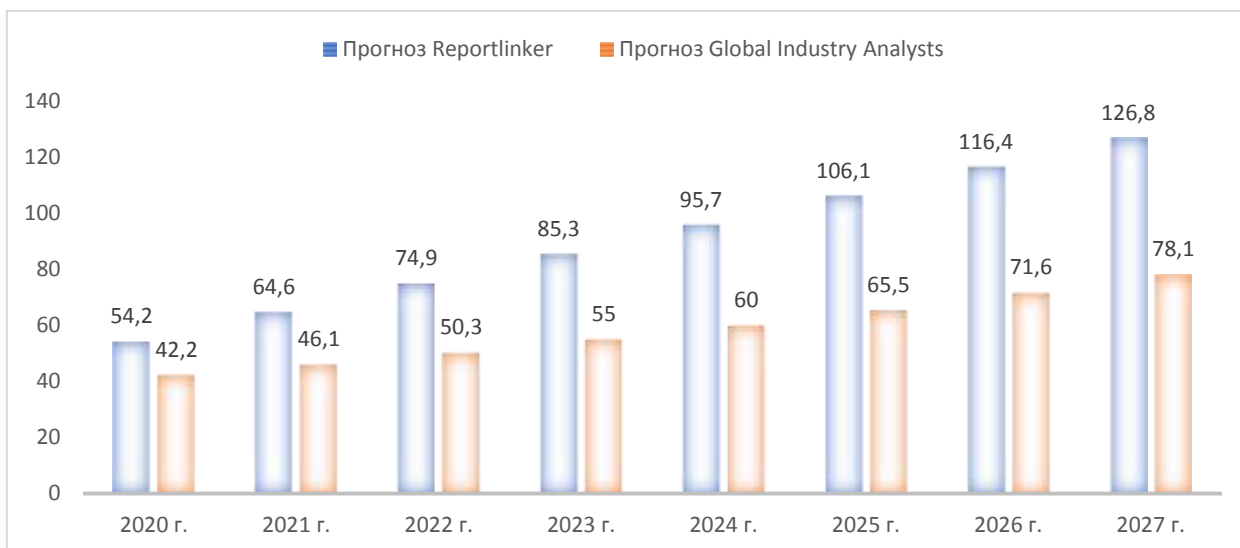


Рисунок 11. Прогноз динамики развития рынка нанотехнологий (млрд долл.)

Возможности сотрудничества видны на примере уже существующей производственной цепочке. Сырье для получения наноматериалов (в сановном горнорудное) поставляется из Казахстана и России. Затем с помощью наноинструментов из Беларуси и России оно обрабатывается, получают ноаноматериалы, наноинтермеджаты или наноконпоненты, в итоге продукты, содержащие наноконпоненты, отправляется за пределы ЕАЭС. На территории ЕАЭС происходит взаимодействие в первую очередь представителей В2В сектора. С учетом того, что нанотехнологии – это не отрасль экономики, а способ производства и функционирования, отдача от инвестиций в данную сферу может обладать мультипликативным эффектом.

Большим потенциалом обладает разработка «зеленых» технологий, способствующих снижению вредных выбросов и повышению энергоэффективности. Это переход на более экологичное топливо, применение композитных материалов, альтернативная энергетика и т.д. Однако для внесения изменений в такие процессы, странам нужны единые стандарты, позволяющие применять разработанные технологии повсеместно. Данный вопрос уже затрагивался в рамках предложений во втором разделе

исследования, теперь же можно увидеть конкретный пример: внедрение новых технологий влияет на энергоэффективность и количество вредных выбросов, что напрямую регулируется законодательством стран. Унификация таких требований и стандартов обезопасит компании от ситуации исключения из пользования результатами разработок.

На данный момент доля энергетики в инвестиционном портфеле Евразийского банка развития достигает 20% и продолжает расти²². При этом большая доля – проекты, связанные с возобновляемой энергией (ВЭС, СЭС, ГЭС) и повышением энергоэффективности. В Казахстане ведется строительство солнечных электростанций с поставкой оборудования из России.

В связи с упоминанием «зеленых» технологий можно также в качестве примера привести нефтегазовую отрасль. Нефтегазовые компании есть в Беларуси, Кыргызстане, России и Казахстане, при этом две последние обладают наиболее высоким потенциалом. Однако ни одна из нефтегазовых компаний ЕАЭС не находится на уровне европейских конкурентов в вопросе экологичности.

Внедрение устойчивых, менее углеродоемких технологий – процесс, требующий объединения усилий нескольких участников и слияния капиталов. Так, к примеру, 12 ведущих нефтегазовых компаний (Saudi Aramco, Shell, TotalEnergies, CNPC, Eni, ExxonMobil и т.д) из различных стран создали консорциум «Нефтегазовая климатическая инициатива» (The Oil and Gas Climate Initiative, OGCI), целью которого является «ускорение реагирования промышленности на изменение климата». Проект подразумевает под собой совместные усилия по выявлению, поддержке и ускорению разработки и внедрения решений по сокращению выбросов ПГ по всей цепочке создания стоимости. Интересно посмотреть на распределение бюджета данной инициативы: 20 млн долл. Направлено на сокращение выбросов метана, 36 млн долл. – на сокращение выбросов CO₂ и еще 48 млн долл. – на развитие системы CCUS. Участие в инициативах CCUS является одним из основных приоритетов. Такие технологии считаются передовыми и наиболее перспективными, при этом они еще не освоены и требуют значительных инвестиций. В рамках OGCI был также создан «Климатический инвестиционный фонд», на 10 лет работы которого направлен 1 млрд долл. с целью финансирования разработки технологий сокращения выбросов. И еще один важный шаг – это создание единой методологии декларирования под надзором ЕУ, что помогает ставить общие цели и показывать лучшие результаты.

²² См.: <https://dzen.ru/media/eurazia/belaz-i-kamaz-blagodaria-kooperacii-stali-evraziiskimi-brendami--ekspert-5e256a44ba281e00b2b8b6b7>.

О своем стремлении разрабатывать технологии CCUS заявляют и российский компании (Газпром, Лукойл, Татнефть), однако все они работают в одиночку, тем самым значительно осложняя процесс достижения результатов. Одна из крупных нефтяных компаний Казахстана – «КазМунайГаз» – подписала соглашение с Shell о сотрудничестве в сфере CCUS, что однозначно свидетельствует о ее заинтересованности в подобных проектах. Помимо CCUS компании могут также объединяться для совместной разработки и использования возобновляемых источников энергии.

Еще одна крупная отрасль для взаимодействия – урановая промышленность. Одним из основных лидеров мирового рынка в данном направлении является Казахстан. Основные игроки – госкорпорации «Казатомпром» и «Росатом». Как отмечается на сайте Росатом, у России и Казахстана уже есть ряд направлений сотрудничества: «совместная добыча урана, обогащение урана, поставки топлива для исследовательского реактора, обращение с отработавшим ядерным топливом и радиоактивными отходами, исследовательские ядерные технологии, газонефтехимия, вывод из эксплуатации ядерно- и радиационно- опасных объектов на территории Казахстана», при этом тем же Росатомом предлагается строительство АЭС как перспективное направление. Сотрудничество двух стран взаимовыгодно: Россия обладает передовыми технологиями и может предоставить доступ к ним компаниям Казахстана, а Россия в свою очередь получит дешевый рынок урана; при этом для обеих стран – это новые рабочие места и увеличение налоговых поступлений в бюджет. Более того, благодаря объединению ресурсов и мощностей можно увеличить добавленную стоимость продукта, в данном случае примером служит совместный центр по обогащению урана.

Кроме того, развивается сотрудничество России и Узбекистана в лице Росатома и Академии наук Узбекистана. В связи с тем, что между данными странами активный этап сотрудничества начался лишь с 2017 года (по сравнению со связью Россия-Казахстан, где программа сотрудничества была подписана в 2006 году), здесь существует довольно большое количество перспективных направлений развития: «создание и совершенствование национальной инфраструктуры и подготовка кадров для атомной энергетики Узбекистана, строительство АЭС и исследовательских реакторов в стране, а также их поддержка на протяжении всего жизненного цикла, разведка и разработка урановых месторождений с изучением минерально-сырьевой базы страны; рекультивация урановых хвостохранилищ, производство радиоизотопов и их применение в промышленности, медицине и сельском хозяйстве, научные и фундаментальные исследования».

Таблица 10. Проекты атомной отрасли в странах СНГ по переделам (проектные мощности, годы выхода на проектные мощности, оценка инвестиций в проекты), данные на 2011 год от Евразийского банка развития

| Страна | Добыча | Конверсия | Обогащение | Фабрикация топлива | Строительство АЭС |
|------------------|--|--------------------------------|--|--|---|
| Казахстан | 2 проекта: 6200 тонн урана (2011-2020) | 1 проект: 12000 тонн (2018) | 2 проекта: МЦОУ (участник), ЦОУ (участник) | 1 проект: 400 (+800) тонн урана (2013) | 1 проект: 300 МВт ~ \$1 млрд (2020) |
| Россия | 6 проектов: 8600 тонн урана > 100 млрд руб. (2015-2024) | | 2 проекта: МЦОУ, ЦОУ | | 7 проектов: 11,4 ГВт 700 млрд руб. (2011-2018) |
| Армения | 1 проект: начальная стадия | | | | 1 проект: 1 ГВт \$5 млрд (2017) |
| Беларусь | | | | | 1 проект: 2,4 ГВт \$7–9 млрд (2020) |
| ИТОГО | 9 проектов | 1 проект | 2 проекта | 1 проект | 10 проектов |

Очень важным направлением сотрудничества, которое считается приоритетным для всех стран и связано с обеспечением национальной безопасности, является фармацевтическая отрасль. В рамках данного направления ЕЭК планирует создать перечень лекарственных препаратов, производство которых планируют обеспечить в рамках ЕАЭС. Примеры совместных проектов в отрасли уже наблюдались – в 2021 году страны вместе проводили «научные исследования в целях разработки вакцин и диагностических тест-систем в отношении инфекционных заболеваний, включая исследования по COVID-19»²³. Более того, в результате резкого увеличения спроса во время пандемии заметно выросли объемы производства, фармацевтическая

²³ См.: <https://www.belta.by/society/view/strany-eaes-vedut-issledovaniya-po-razrabotke-vaktsin-i-test-sistem-v-otnoshenii-covid-19-472241-2021/>.

промышленность заняла первое место по темпам роста производства в ЕАЭС (рост на 23%).

Стоит отметить, что в рамках фармацевтической отрасли возможны не только совместные разработки, но и обмен уже существующими технологиями. Традиционной проблемой России и других стран ЕАЭС является низкий уровень коммерциализации существующих разработок. В связи с этим важно не только стимулировать создание консорциумов для совместных разработок лекарственных препаратов, но, возможно, разбивать этапы создания цепочки ценности между компаниями, чтобы обеспечить уверенность в реализации патента и выведении разработки на рынок, или создавать специальные центры, занимающиеся исключительно коммерциализацией полученных лекарственных препаратов.

По причине высокого уровня инновационности отрасли зачастую также необходимо привлекать технологии и специалистов из зарубежных компаний, при этом стоит отметить, что в рамках консорциума, объединяющего сразу несколько стран, такой проект будет гораздо рентабельнее. Более того, некоторые исследователи²⁴ замечают, на современном этапе локальное производство лекарственных препаратов на территории ЕАЭС зачастую осуществляется на базе зарубежных компаний: «одной из отличительных черт Белорусского фармацевтического сектора является высокий уровень локализованных производств, представленный прежде всего зарубежными компаниями. Отличительной чертой Казахстана является наименьшая доля локализованных производств». Создание консорциума позволит усилить локализацию производства и сократить зависимость от иностранных компаний, так как, к примеру, вместо 5 обособленных проектов различных компаний ЕАЭС с зарубежными партнерами появится одно партнерство от лица консорциума в целом.

Некоммерческие консорциумы

Основным направлением создания некоммерческих консорциумов можно считать сотрудничество научно-образовательных организаций. Как уже было рассмотрено в предыдущих параграфах, уровень квалификации кадров может значительно различаться по странам: наблюдается одновременная нехватка высококвалифицированных кадров в Кыргызстане и наличие большого числа научных работников в России.

²⁴ См.: Шугуров, М. В. (2019). Правовые и программно-стратегические основы сотрудничества государств-членов ЕАЭС в сфере международного трансфера фармацевтических технологий. Вестник Томского государственного университета, (443), 260–271.

При этом стоит отметить несколько особенностей. С одной стороны, как видно из нижерасположенной таблицы, по показателю численности обучающихся в высших учебных заведениях (на 10000 человек) лидирует Казахстан, остальные страны находятся в относительно одинаковом положении. Однако для среднего профессионального образования ситуация меняется – по данному показателю Армения значительно отстает от других участниц ЕАЭС²⁵.

Таблица 11. Численность обучающихся в образовательных организациях среднего профессионального и высшего профессионального образования в расчете на 10 000 человек населения (на начало учебного года)

| | 2015/16 | 2016/17 | 2017/18 | 2018/19 | 2019/20 |
|---|------------|------------|------------|------------|------------|
| Среднее профессиональное образование | | | | | |
| Армения | 82 | 79 | 79 | 80 | 86 |
| Беларусь | 128 | 124 | 120 | 119 | 119 |
| Казахстан | 287 | 277 | 273 | 270 | 258 |
| Кыргызстан | 152 | 150 | 150 | 146 | 143 |
| Россия | 149 | 157 | 163 | 168 | 176 |
| ЕАЭС | 160 | 166 | 169 | 173 | 178 |
| Высшее профессиональное образование | | | | | |
| Армения | 334 | 322 | 317 | 286 | 270 |
| Беларусь | 366 | 342 | 315 | 298 | 288 |
| Казахстан | 282 | 290 | 298 | 322 | 351 |
| Кыргызстан | 338 | 291 | 263 | 263 | 288 |
| Россия | 328 | 302 | 291 | 285 | 279 |
| ЕАЭС | 326 | 303 | 293 | 289 | 287 |

С другой стороны, нельзя сказать, что качество образования одинаково во всех странах. К примеру, в один из наиболее авторитетных международных рейтингов вузов QS в первую 1000 попали 14 университетов Казахстана, 1 университет Армении, 3 университета Беларуси, 48 университетов России; 1 университет Кыргызстана²⁶. То есть, несмотря на то что в Кыргызстане по сравнению с Россией большая доля населения (в

²⁵ См.: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/econstat/Documents/Stat_Yearbook_2020.pdf.

²⁶ См.: <https://www.topuniversities.com/university-rankings/world-university-rankings/2022>.

расчете на 10000 человек) получает высшее образование, разрыв в удовлетворенности высококвалифицированными кадрами может сохраняться.

Еще один аспект, на который стоит обратить внимание при рассмотрении образования – перемещение обучающихся внутри Союза. Ежегодно около 100 тысяч человек переезжает в рамках ЕАЭС для получения высшего образования. Основным притяжением студентов в рамках ЕАЭС является Россия, дальше по популярности идет Кыргызстан, чуть меньше студентов привлекает Казахстан, а наименьшее число людей приезжает на учебу в Армению и Беларусь. При этом по показателю оттока студентов страны расположились почти в обратном порядке.

Таблица 12. Численность обучающихся в образовательных организациях высшего профессионального образования, прибывших из других государств – членов ЕАЭС²⁷

| Обучающиеся, прибывшие из: | 2015/16 | 2016/17 | 2017/18 | 2018/19 | 2019/20 |
|---------------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Армении | 3 657 | 3 303 | 3 094 | 2 893 | 2 720 |
| Беларуси | 14 979 | 12 427 | 10 813 | 10 181 | 10 756 |
| Казахстана | 72 301 | 72 404 | 69 291 | 70 054 | 65 845 |
| Кыргызстана | 6 818 | 8 086 | 8 308 | 8 276 | 8 653 |
| России | 4 813 | 4 715 | 5 357 | 5 628 | 5 921 |
| ЕАЭС | 102 568 | 100 935 | 96 863 | 97 032 | 93 895 |

Таким образом, заметна взаимосвязь научно-образовательной деятельности стран-участниц ЕАЭС. Кроме того, в 2022 году уже был создан научно-образовательный консорциум «Европейско-Азиатский правовой университет», объединивший ряд университетов из России, Беларуси, Казахстана, Таджикистана, Армении, Кыргызстана, Узбекистана. Такой консорциум – эффективная площадка совместной подготовки высококвалифицированных кадров: возможны общие форумы, прохождение практики студентами на базе разных университетов, разработка совместных образовательных программ и другой обмен опытом между университетами.

Еще один пример существующего научно-образовательного проекта – Евразийский информационно-аналитический консорциум, созданные в 2018 году и объединяющий образовательные и экспертные организации на базе Ассоциации

²⁷ См.: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/econstat/Documents/Stat_Yearbook_2020.pdf.

содействия развитию аналитического потенциала личности, общества и государства «Аналитика», Финансового университета при правительстве Российской Федерации и Института научной информации по общественным наукам Российской академии наук. Как отмечается на официальном сайте²⁸, одной из основных целей консорциума является «содействие повышению эффективности социально-экономических процессов стран ЕАЭС и других стран Большой Евразии на основе качественного информационно-аналитического обеспечения этих процессов». Свою деятельность консорциум осуществляет в рамках 10 различных взаимосвязанных направлений: «Обобщение опыта проведения аналитических исследований и разработок, формирование базы знаний лучших практик», «Научные исследования и разработки», «Системный анализ проблемных зон международного сотрудничества на евразийском пространстве», «Содействие развитию информационного общества», «Содействие интеграции национальных экономик в единое пространство цифровой экономики ЕАЭС», «Содействие разработке, использованию аналитических технологий и аналитических информационных систем», «Содействие выявлению перспективных молодых исследователей и усилению роли научной молодежи в разработке и реализации проектов экономического, инновационного, технологического и гуманитарного сотрудничества на евразийском пространстве», «Деятельность по оказанию информационных и аналитических услуг», «Координация подготовки профессиональных кадров», «Информационно-издательская деятельность». Финансирование данного консорциума осуществляется за счет надгосударственных органов и национальных органов власти и управления, некоторые проекты спонсируются отдельно.

Можно заметить, что оба приведенных в качестве примера консорциума охватывают довольно большое количество задач. Вероятно, концентрация на более узконаправленной деятельности может повысить результативность, однако в случае некоммерческих консорциумов это может быть недостаточно экономически целесообразно: меньшее число направлений и задач приводит к меньшему охвату, а значит приводит к меньшим неэкономическим эффектам.

Особенно успешную кооперацию образовательных организаций можно наблюдать в Томске. К примеру, в городе был создан Томский консорциум научно-образовательных и научных организаций, главной целью которого заявлено²⁹ «формирование площадки взаимодействия университетов и академических институтов

²⁸ См.: <http://ukros.ru/consortium>.

²⁹ См.: <http://unitomsk.ru/consortium/about/>

Томска для решения общих проблем, разработки и реализации совместных образовательных, научных, технологических и инфраструктурных проектов». Это крупный проект, объединявший университеты и академические институты города и действующий сразу в нескольких направлениях: совместная инфраструктура, совместные научно-образовательные структуры, совместная научная и исследовательская деятельность и др.

Более узкая направленность у проекта единой библиотечной инфраструктуры, благодаря чему студенты и сотрудники университетов Томска получили свободный доступ к библиотекам в формате единого фонда. Данный проект начинался в 2106 году как соглашение ТПУ, ТГУ и СибГМУ, а с 2020 был расширен на весь город. В рамках консорциума возможно также строительство междууниверситетских кампусов, включая общежития, спортивные объекты, общественные пространства. Примером может послужить Большой университет в Томске: ряд университетов и НИИ региона объединились для создания единого научно-образовательного пространства. Развитие схожих инициатив будет выгодно также в других регионах России и странах ЕАЭС. Такие научно-образовательные консорциумы повышают привлекательность регионов для студентов, что может позволить решить вопрос большой утечки талантливой молодежи в Россию из других стран ЕАЭС, а также в Москву и Санкт-Петербург внутри России.

К некоммерческим консорциумам можно также отнести сотрудничество государственных структур разных стран. Несмотря на общее прошлое, сейчас страны-участницы ЕАЭС развиваются не идентично. Доказательством тому, к примеру, может послужить положение стран в рейтингах Doing Business. По данным 2020 года Армения первая в ЕАЭС по условиям открытия бизнеса (10 место в мире) и уплаты налогов (52 место). Кыргызстан – по условиям получения кредита (15 место в мире) и регистрации собственности (7 место в мире). Беларусь лидирует по условиям торговли через границы (24 место в мире). Россия – по условиям получения электричества (7 место в мире) и работа с разрешениями на строительство (26 место в мире). Казахстан – по обеспечению исполнения контрактов (4 место в мире) и защите миноритарных инвесторов (7 место в мире). Важно отметить большой разрыв между странами по некоторым из показателей, один из примеров – по условиями защиты миноритарных инвесторов лишь Казахстан вошел в десятку лучших стран, остальные находятся ниже 70-го места.

В совокупность ЕАЭС занимает высокие позиции в мире по условиям ведения бизнеса и электронному правительству, середине – по глобализации и человеческому

потенциалу и относительно низкие – по эффективности логистики и экономической свободе³⁰.

На основе вышеприведенных показателей наглядно видно, что у каждой страны ЕАЭС есть свои сильные стороны в предоставлении условий ведения бизнеса, а значит, сотрудничество и совместная разработка систем поможет государственным структурам проще решать возникающие проблемы и сглаживать недостатки. Можно представить социальный консорциум в виде интеграционной площадки, позволяющей государственным структурам стран-участниц Союза находить источники оптимизации существующих процессов и предлагать свои услуги в направлениях, в рамках которых они обладают преимуществами. Такая интеграция позволит не только повысить эффективность процессов в каждой отдельно взятой стране, но и создать единую взаимосвязанную систему стран, единое пространство. Кроме того, это облегчит процесс преодоления существующих барьеров для сотрудничества и относительно унифицирует условия ведения бизнеса, в связи с чем создание консорциумов в других отраслях станет выгоднее.

Важный аспект государственных сервисов на современном этапе – это цифровизация взаимодействия граждан с госорганами. По данному аспекту, Россия с сайтом Госуслуг занимает лидирующие позиции в мире.

По результатам анализа можно выделить три наиболее приоритетных направления для создания консорциумов: машиностроение, производство лекарственных препаратов и сотрудничество научно-образовательных организаций. Во всех трех отраслях есть необходимая ресурсная база, уже существующие примеры партнерств между странами, а также осознание их важности со стороны государств-участниц ЕАЭС.

2.3. Косвенные эффекты от внедрения совместных консорциумов на общество и экономику стран-участниц ЕАЭС

Получение прибыли отдельно взятыми компаниями – не единственная возможная цель развития консорциумов. Совместная деятельность компаний часто порождает синергию и в результате приводит к определенным косвенным эффектам для экономики, государства и граждан. Косвенные эффекты могут как быть аналогичными для разных видов объединений, так и различаться в зависимости от типа консорциума, в связи с чем

³⁰ См.: http://www.eurasiancommission.org/ru/Documents/3264_%D0%95%D0%AD%D0%9A_%D0%A6%D0%98%D0%A4%20-%D0%20%D0%98%D0%BD%D1%82%D0%B5%D0%B3.%20%D0%B8%20%D0%BC%D0%B0%D0%BA%D1%80%D0%BE%D1%8D%D0%BA-%D0%BA%D0%B0.pdf.

наиболее целесообразным представляется анализ эффектов по каждому типу консорциумов в отдельности.

Косвенными экономическими в отечественной и международной экономической теории признаются эффекты, которые могут быть охарактеризованы качественными показателями, которые не поддаются количественной оценке. И для более справедливой оценки влияния таких эффектов на ключевых заинтересованных (по сути, на объекты таких косвенных экономических эффектов) необходимо выявить указанных заинтересованных.

В первую очередь заинтересованной стороной является государство, как институт организации и управления благосостоянием, функционированием, развитием и безопасностью общества. Однако выделение государства в рамках косвенных эффектов представляется нецелесообразным, ввиду значительного анализа данного субъекта в блоке, посвященном макроэкономическим эффектам. В связи с этим предлагаем использовать для оценки косвенных эффектов более низкие уровни заинтересованных.

Во-первых, заинтересованным являются непосредственно жители стран и районов, которые могут быть затронуты реализацией проекта. В зависимости от масштабов проекта, такой район может быть как относительно небольшим, в случае создания небольшого предприятия, так и включать в себя территорию всех (большинства) стран Союза. Примером такого масштабного проекта может выступать Транссибирская магистраль, которая оказала влияние на все территории, и все населенные пункты, рядом с которыми она проходила. А также оказала значительное влияние на экономику всего СССР. Таким образом в зависимости от масштабов проекта, его функционального назначения, особенностей самого проекта, подлежат корректировке.

Во-вторых, заинтересованными выступают участники цепочки создания ценности и покупатели продукции, производимой консорциумом. Влияние на покупателей очевидно, ввиду их непосредственного использования соответствующей продукции либо как конечными потребителями, либо как промежуточным участником производственной цепочки. За счет разработок и инноваций, которые создаются консорциумом покупатели смогут воспользоваться более эффективными разработками, что повысит производительность их мощностей, качество конечной продукции, создаст новые направления для возможного расширения производства и роста добавочной стоимости создаваемой продукции. Кроме того, создание консорциума может повысить спрос на различные ресурсы и продукцию других производств, к примеру являющихся поставщиками для консорциума, поэтому затронута оказывается не только отрасль непосредственного функционирования консорциума, но и некоторые смежные отрасли.

В-третьих, это возможные конкуренты продукции, создаваемой консорциумами. Вопрос с конкурентами, выступающими в качестве потенциальных интересантов, является более сложным в связи с тем, что влияние на них может быть оказано как в позитивном, так и в негативном ключе. В первую очередь рост конкуренции и создание потенциальных инновационных технологий влияет может позитивно сказаться на инвестиционной политике конкурентов, так как они будут вынуждены развивать собственные технологии, чтобы сохранить долю рынка. Во-вторых, создаваемые технологии впоследствии могут быть проданы консорциумом таким конкурентам, в первую очередь при отсутствии прямых конкурентных рынков (т.е. непосредственного конфликта с такими конкурентами). Что касается отраслевой специфики самих консорциумов, то она играет меньшую роль нежели тип консорциума.

Однако следует также выделить и общие эффекты, который в определенной степени будут присутствовать и при реализации научно-технологических и инвестиционных консорциумов, и в меньшей степени при реализации некоммерческих консорциумов.

К общим косвенным эффектам от создания института консорциумов и последующей интеграции предприятий в рамках создания инвестиционного или научно-технологического консорциума относятся:

- формирование более интегрированного и взаимосвязанного рынка товаров, услуг, рабочей силы, инноваций;
- снижение торговых издержек, в том числе за счет перераспределения существующих и создания новых торговых потоков как внутри Союза, так и с третьими странами, и как одно из последствий изменения структуры потоков, произойдет изменение объемов и структуры международной торговли (внутри Союза и с третьими странами);
- перераспределение инвестиционных потоков и активизация инвестирования внутри Союза за счет специализированных внутренних источников;
- углубление разделения труда внутри Союза;
- структурные и технологические изменения в производственном секторе и потребительском секторах;
- изменение уровня цен и преобразование механизмов ценообразования, в том числе за счет изменения объемов и структуры потребления;

Далее будут разобраны ключевые косвенные эффекты, порождаемые консорциумами в зависимости от их типа: инвестиционные, научно-технологические и некоммерческие (социально-образовательные).

Инвестиционные консорциумы

Косвенные эффекты инвестиционных консорциумов, как уже было указано выше, повлияют на конечных потребителей товаров и услуг. Однако помимо этого увеличение количества инвестиционных консорциумов позволит на первом этапе привлечь более квалифицированную рабочую силу, а на втором этапе даст стимул для собственного развития и создания соответствующих высококвалифицированных кадров, несмотря на то, что значение данного эффекта может быть посчитано и отнесено к макроэкономическим показателям, само развитие инвестиционной деятельности через консорциумы будет повышать значимость государства и Союза, а также повысит престиж работы в рамках соответствующих институтов, что соответственно окажет влияние не только на уровень образования отдельных регионов Союза, но и повлияет на структуру миграционных потоков в отдаленной перспективе.

Дополнительным эффектом от создания инвестиционных консорциумов может стать развитие унифицированных стандартов и нормативов на территории Союза, так как большое количество компаний, взаимодействие с государственными органами и другими компаниями в разных странах Союза будут создавать единую интеграционную инфраструктуру бизнеса и развития, которая впоследствии постепенно развиваясь может стать единой базой для повышения взаимодействия и взаимопонимания компаний и государств в части определенных барьеров внутри Союза.

С учетом того, что инвестиционные консорциумы представляют собой исключительно коммерческую структуру, которая нацелена на достижение финансовых показателей, основная масса последствий будут связаны в первую очередь с эффективностью использования и расходования денежных средств, в том числе на создание средств производства. Но государство за счет предоставления определенных преференций, субсидий и разного рода мер поддержки может стимулировать коммерческие инвестиции в отрасли, которые наиболее важны для государства, но которые государство не может развить. В связи с этим косвенным эффектом многих консорциумов может стать непосредственное влияние на качество жизни граждан, соответственно эффект от таких консорциумов может выражаться в следующих направлениях (экономические и финансовые показатели исключены из данного перечня): культура, окружающая среда, свобода, здоровье, инфраструктура, безопасность и риск, климат.

В зависимости от отраслевой специфики анализируемых консорциумов могут достигаться эффекты в одной из вышеуказанных отраслей, и оценка этих эффектов применительно к конкретному консорциуму позволит принять решение о видах и способах поддержки, а также о ценности конкретного консорциума для общества и государства.

Научно-технологические консорциумы

Ввиду особенностей технологических консорциумов их эффект в первую очередь связан с результатом их работы, с конкретными разработками и инновациями. Основные косвенные эффекты соответственно связаны с соответствующими разработками, которые направлены на приоритетные для государства отрасли, либо на отрасли, работа в которых ограничена для коммерческих организаций (к таким отраслям в первую очередь относится космическая и атомная). Таким образом, разработки в сфере медицины влияют напрямую на показатели индекса качества жизни в части здоровья граждан, разработки в космической и атомной сферах влияют на престиж государства и доступность энергетической инфраструктуры, разработки в сфере зеленой энергетики затрагивают энергетическую инфраструктуру отдельных регионов, экологию и климат, и в долгосрочной перспективе могут влиять на показатели окружающей среды и здоровья и безопасности отдельных регионов Союза.

В рамках проводимого исследования были выделены отрасли, в которых реализация научно-технологических консорциумов является наиболее целесообразным ввиду существующей структуры экономики, особенностей таких отраслей и возможностей реализации проектов без государственного финансирования. Несмотря на конкретный перечень отраслей, он не является ограничивающим, а лишь обозначает общий тренд по выделению направлений, для которых структура научно-технологического консорциума может являться приоритетной. Таким образом в случае создания научно-технологических консорциумов в иных отраслях, потенциальное их влияние на различные сферы жизни общества и государства, а также на элементы индекса качества жизни может отличаться, и должно анализироваться соответственно применительно к каждому отдельному проекту.

Некоммерческие консорциумы

Некоммерческие консорциумы в первую очередь создаются с участием государственных органов и корпораций для решения существующих социальных задач. С учетом особенностей таких консорциумов и целевой направленности их создания, два ключевых направления, на которые они влияют это развитие аппарата государственного управления, создание более эффективных административных процедур и регламентов, за

счет кооперации и тесного взаимодействия государственных институтов в рамках единой структуры консорциума. Во-вторых, это развитие сферы образования, так как одним из ключевых направлений для некоммерческих консорциумов является создание межвузовского консорциума, который будет реализовывать в первую очередь совместные образовательные и исследовательские программы с привлечением студентов и преподавателей из разных стран Союза, с целью развития у обучающихся необходимых и достаточных компетенций, для осуществления практической деятельности в выбранной отрасли в любой из стран Союза.

Ключевыми направлениями деятельности таких образовательных консорциумов должны выступать:

- объединение интеллектуальных ресурсов: знаний, опыта, репутационного капитала;
- углубление интеграции и развития межтерриториального и межотраслевого взаимодействия субъектов научно-исследовательского корпуса, технико-внедренческих площадок, университетского сообщества, промышленности и корпоративно-частного сектора.
- Создание некоммерческих консорциумов по вышеуказанной модели позволит достигнуть ряда эффектов (помимо решения конкретных задач), которые, с одной стороны, предоставят возможность более однозначно проводить оценку консорциумов, а с другой стороны, создадут дополнительные стимулы для реализации подобных проектов на наднациональном уровне. К таким косвенным эффектам относятся:
 - формирование новой конкурентной среды, значительный вклад в создание такой среды будет внесен за счет преобразования барьеров вхождения на отраслевые рынки, которое будет возможно за счет кооперации различных субъектов в рамках консорциума;
 - преобразование систем образования, здравоохранения и поддержания экологии;
 - проведение согласованной экономической политики, в том числе за счет изменения модели и качества государственного регулирования, и корректирования политической стратегии стран участниц Союза, вызванное созданием взаимопроникающих экономических связей как на уровне крупного, так и на уровне малого бизнеса, за счет создания сети консорциумов, реализующих совместные проекты и дополняющих специализацию стран Союза.

Ранее в качестве основного примера некоммерческого консорциума рассматривалось объединение научно-образовательных организаций. Данный пример показывает, что некоммерческие консорциумы способны охватить разные аспекты:

- Повышение эффективности работы преподавательского состава и исследователей за счет обмена опытом и проведения совместных исследований;
- Повышение академической успеваемости обучающихся за счет академической мобильности, программ двойного диплома, приглашения преподавателей и т.д.;
- Содействие развитию информационного общества;
- Увеличение числа публикаций, большая репрезентация ученых ЕАЭС на мировой академической сцене;
- Содействие использованию технологий и применению разработанных информационных систем;
- Выявление молодых перспективных исследователей, повышение престижа академической карьеры и формирование преемственности в среде ученых;
- Распространение информации и повышение грамотности населения по разным вопросам.

Таким образом научно-образовательные консорциумы, как и другие некоммерческие проекты, затрагивают различных контрагентов, поэтому эффект от их деятельности зачастую превосходит непосредственные цели. Данная особенность может осложнить оценку деятельности консорциума, так как косвенные эффекты затруднительно предсказать и оценить, а его экономического положение может быть нестабильно.

2.4. Макроэкономические эффекты

Создание консорциумов на базе компаний из нескольких государств членов Союза приводит к развитию интеграции и соответствующим эффектам. Есть несколько основных теорий интеграции, позволяющим оценить потенциал такого взаимодействия. Автором классической теории является Якоб Винер, рассматривавший расширение торговых потоков между государствами до и после их объединения. Другая модель, ставшая известной после создания ЕС, носит название линейной модели интеграции³¹ и предполагает выделение в объединении подгрупп с разной скоростью интеграции в зависимости от их конкретных особенностей. То есть каждая страна союза будет интегрироваться по-своему и в своем темпе показывать получаемые эффекты.

³¹ Jawoodeen, E. A. (2010). Critical Analysis of the Linear Regional Integration Model.

Экономические эффекты от интеграции, которые могут быть достигнуты за счет создания различных консорциумов в странах ЕАЭС (результаты интеграционного процесса) можно оценивать как с объективной (рост общественного благосостояния и экономики всего союза и отдельных стран), так и с субъективной (достижение конкретных поставленных целей участниками консорциума) точки зрения. То есть эффекты могут иметь место в двух направлениях, зачастую противоположных: с одной стороны частные интересы инвесторов, с другой стороны публичные (общественные) интересы стран-участниц Союза и непосредственно жителей этих стран, как конечных бенефициаров любых происходящих экономических изменений.

Формирование сложных систем, каковой, несомненно, является любой консорциум, как правило, сопровождается появлением синергетического эффекта, основанного на том, что целое может иметь особые свойства, отсутствующие у его составляющих. Синергетический эффект возникает как результат реального объединения факторов производства в единую экономическую систему, когда количественные эффекты инвестиций перерастают в качественные эффекты формирования новых сравнительных преимуществ. Для оценки соответствующих эффектов во внешнюю среду (в сферу публичных интересов) необходимо изучать отдельные результаты конкретных консорциумов, а также проводить регулярный мониторинг показателей, демонстрируемых консорциумами. На этапе прогнозирования и оценки потенциальных эффектов, ввиду недостаточности входящих данных, исследования проводятся на основе применения сравнительного, экономико-статистического и абстрактно-логического методов анализа, системного институционально-функционального подхода.

Инвестиционные и научно-технологические консорциумы – это зачастую объединения довольно крупных компаний, поэтому подходы к оценке макроэкономических эффектов могут быть схожи с оценкой влияния инвестиционных проектов или проектов в сфере НИОКР на экономику отдельных стран и союзов.

Как можно увидеть по нижерасположенному графику, на данный момент расходы на исследования и разработки сильно отличаются по странам. Несмотря на то что у России большой отрыв от остальных стран, затраты на НИОКР все еще не особо значительны, для сравнения: в среднем по ЕС страны расходы на исследования и разработки составляют 2,3% ВВП, у отдельных стран – больше 3%³², в Японии показатель на протяжении ряда лет стабильно находится в районе 3,5%, в Корее достиг значения в

³² <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/-/ddn-20211129-2>

4,8%, в среднем же по миру – 2,6%³³. При этом у 4 из 5 участниц ЕАЭС на 2020 год затраты на НИОКР были ниже 0,5% ВВП, а в динамике особых улучшений также заметить нельзя. Интеграция и объединение ресурсов в рамках консорциумов позволяют значительно упростить и ускорить процесс разработки инноваций, что стимулирует рост расходов на НИОКР и укрепляет позиции национальных экономик на мировом рынке. Здесь также стоит отметить, что во втором этапе данного исследования уже рассматривался вопрос формирования консорциумов в Японии и Европе, где НТК считается одним из важных инструментов стимулирования инноваций.

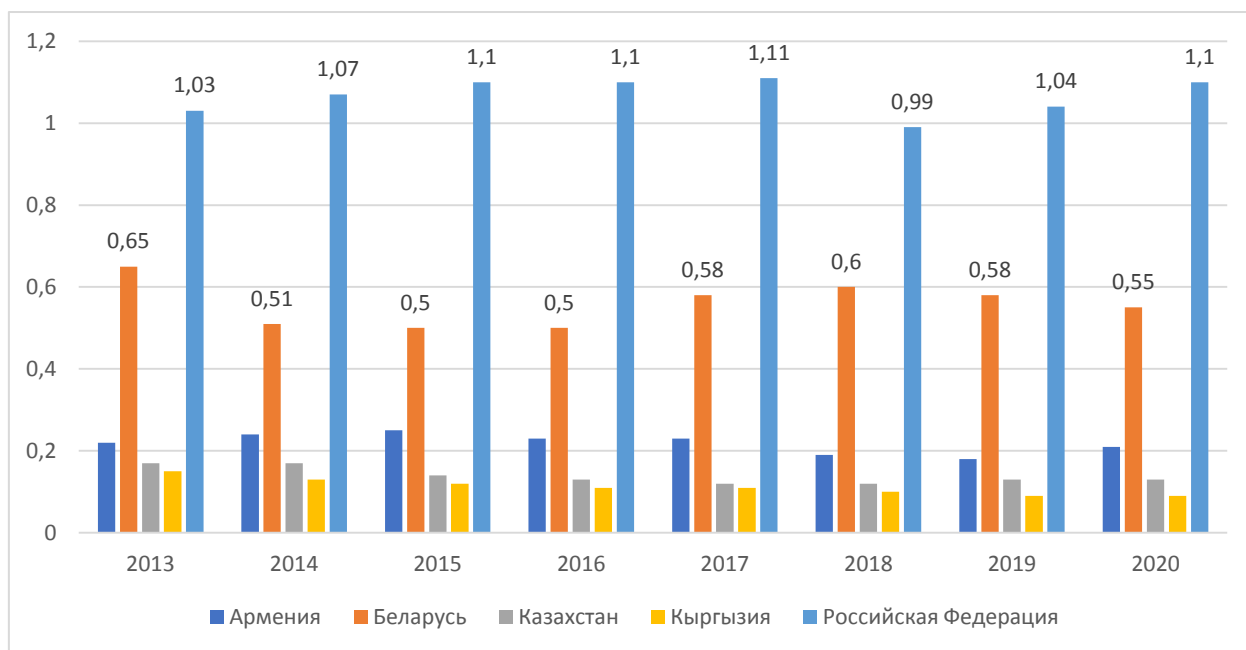


Рисунок 12. Расходы на исследования и разработки, % от ВВП

В то же самое время необходимо учесть, что консорциум – это не просто компания, а своего рода метапредприятие, объединяющее цели, возможности, технологии, интеллектуальную собственность, традиции и опыт нескольких предприятий при разработке сложных международных инновационных (научно-исследовательских) проектов для последующего производства продукции мирового уровня, реализации масштабных проектов или создания продукции и технологий, не имеющих аналогов в мире.

Анализ макроэкономических эффектов необходимо проводить в том числе с учетом перетока денежных средств от компаний к домохозяйствам по восьми путям, из которых трудовой доход и потребительский излишек являются самыми крупными

³³ См.: <https://data.worldbank.org/indicator/GB.XPD.RSDV.GD.ZS>.

прямыми путями, и они будут подвержены значительным изменениям от реализации инвестиционных проектов с применением консорциумов.

При оценке макроэкономических эффектов следует выделять два различных направления, первое – это оценка влияния в целом на показатели Союза, второе – это оценка влияния на показатели конкретного государства, на территории которого или в юрисдикции которого осуществляется инвестиционная деятельность консорциума. И если при первом подходе альтернативность расчетов в значительной степени ограничена существующими макроэкономическими показателями, то при оценке второго направления следует учесть, что для государств-членов ЕАЭС, обладающих различными масштабами экономики, разным производственным потенциалом, ресурсной базой и рыночными возможностями, макроэкономический эффект от реализации интеграционного потенциала через институт консорциумов тоже будет различным. Определение макроэкономических эффектов на экономику отдельных стран следует проводить в рамках отдельного анализа макроэкономического положения государств и регионов.

С учетом положений ст. 4 Договора о ЕАЭС основными целями Союза, которые должны достигаться в том числе через институт консорциумов, являются: создание условий для стабильного развития экономик государств-членов в интересах повышения жизненного уровня их населения, формирование единых рынков товаров, услуг, капитала и трудовых ресурсов, модернизация и повышение конкурентоспособности национальных экономик в условиях глобальной экономики. Соответственно наиболее эффективный анализ макроэкономических эффектов может быть произведен на основе показателей, разработанных ЕЭК, характеризующих степень взаимосвязанности и взаимного влияния экономик, в том числе и показателей конкурентоспособности экономик:

- индекс кооперационности, как отношение объема взаимной торговли промежуточными товарами к объему производства;
- индекс конкурентоспособности, как отношение объема экспорта промежуточных товаров во внешней торговле с третьими странами к объему производства;
- индекс импортозависимости, как отношение объема импорта промежуточных товаров во внешней торговле с третьими странами к объему производства.

Здесь также стоит отметить, что политика импортозамещения важна для всех участниц ЕАЭС. Импортозависимость у Кыргызстана, Армении и Беларуси выше, чем у России, хотя последняя значительно чаще говорит о необходимости снижать зависимость

от импорта из третьих стран. Кроме того, показатель импортозависимости по ЕАЭС в целом увеличился за период 2018-2021 годы³⁴.

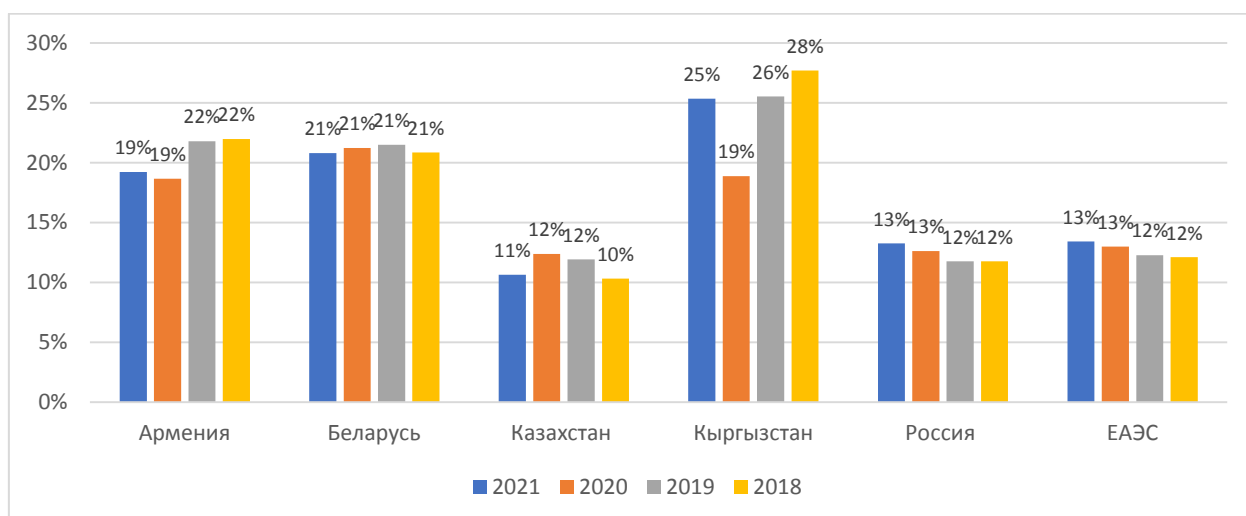


Рисунок 13. Импортозависимость стран ЕАЭС, %

Однако, несмотря на значительную роль консорциумов в интеграционном процессе, при анализе макроэкономического влияния консорциумов в первую очередь подлежат анализу торговые и инвестиционные потоки, которые позволят сделать вывод о вкладе данного института в общесоюзные показатели.

Одним из ключевых подходов к оценке влияния консорциумов через торговые потоки может выступать методология Б. Балассы, предполагающая сравнение количества товаров с выявленным сравнительным преимуществом «до» и «после» создания соответствующего института (индекс выявленного сравнительного преимущества – RCA). В случае, если количество товаров сравнительного преимущества выросло, то эффект от внедрения института, и эффект от увеличения интеграции рассматривается как положительный. При интерпретации полученных результатов важно учитывать, что на формирование рассматриваемого показателя влияют также многие внешние факторы, более детально их влияние может быть выявлено и устранено в рамках ex-post анализа (после получения фактических статистических показателей), при помощи регрессионных моделей, поскольку их использование, в отличие от сравнительного анализа, позволяет отделить эффекты от создания консорциумов и вызванного этим роста интеграции, от эффектов связанных с иными национальными/наднациональными изменениями. Показатели же в рамках метода Балассы не позволяют исключить возможную корреляцию итоговых результатов с внешними переменными.

³⁴См.: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/econstat/Pages/statpub.aspx

Индекс (RCA) по вышеуказанному методу позволяет определить специализацию отдельных стран и союзов. Индекс может меняться в пределах от 0 до 1, при отсутствии специализации в некотором секторе экономики, и от 1 до бесконечности при наличии конкурентного преимущества в нем.

$$RCA = (x/X_{it}) / (xw/Xwt)$$

Где:

X, xw – объем поступлений от экспорта товара j для страны i и мирового экспорта товара;

Xit и Xwt – общий объем экспорта выбранной страны и мира.

Несмотря на то, что данный показатель позволяет оценить изменение конкурентоспособности экономики, существует ряд искажений, так как при использовании индекса изменение доли рынка, на базе которого рассчитывается индекс, отражает не только изменение внутреннего сравнительного преимущества анализируемых стран, но также и сложившийся спрос в странах-импортерах. Даже с учетом возможных искажений результатов, оценка на основе данного метода с учетом актуальной макроэкономической ситуации позволит получить общее представление о существующем влиянии в том числе и консорциумов, на развитие экономик стран членов Союза.

Для оценки влияния развития консорциумов на макроэкономические показатели следует выделить ключевые контрольные показатели. Влияние консорциумов на указанные показатели должно поддаваться изучению и анализу как на этапе прогнозирования, с применением экономико-статистического и абстрактно-логического методов анализа, так и на этапе мониторинга изменений за счет сравнительного и экономико-статистического методов анализа (в том числе методом при помощи индекса выявленного сравнительного преимущества). Исходя из требований, которым должны отвечать соответствующие макроэкономические показатели, а также специфики влияния консорциумов на такие показатели был проведен анализ индекса глобальной конкурентоспособности, который составлен из 113 переменных, которые детально характеризуют конкурентоспособность стран мира, находящихся на разных уровнях экономического развития. Все переменные объединены в 12 контрольных показателей, определяющих национальную конкурентоспособность, к таким показателям относятся:

- качество институтов;
- инфраструктура;
- макроэкономическая стабильность;

- здоровье и начальное образование;
- высшее образование и профессиональная подготовка;
- эффективность рынка товаров и услуг;
- эффективность рынка труда;
- развитость финансового рынка;
- уровень технологического развития;
- размер внутреннего рынка;
- конкурентоспособность компаний;
- инновационный потенциал.

С учетом особенностей консорциумов и предполагаемых видов таких объединений (инвестиционные, научные и некоммерческие) необходимо распределить все вышеуказанные показатели по степени воздействия на них изменений связанных с созданием консорциумов. В определенной мере все указанные показатели подлежат воздействию со стороны любых глобальных изменений в рамках Союза или отдельных государств, однако в рамках данного исследования для оценки эффектов от создания консорциумов выделяются лишь ключевые показатели, влияние на которые является наиболее ощутимым.

Таблица 13. Ключевые направления оценки влияния консорциумов на макроэкономические показатели

| Показатель / вид консорциума | Инвестиционные | НТК | Некоммерческие |
|---|-----------------------|------------|-----------------------|
| Качество институтов (под институтом в рамках данного блока имеется в виду государственная структура) | - | - | + |
| Инфраструктура | - | - | + |
| Макроэкономическая стабильность | + | + | |
| Здоровье и начальное образование | - | - | + |
| Высшее образование и профессиональная подготовка | - | + | + |
| Эффективность рынка товаров и услуг | + | + | - |
| Эффективность рынка труда | + | + | - |

| Показатель / вид консорциума | Инвестиционные | НТК | Некоммерческие |
|-------------------------------------|-----------------------|------------|-----------------------|
| Развитость финансового рынка | - | - | - |
| Уровень технологического развития | + | + | - |
| Размер внутреннего рынка | - | - | - |
| Конкурентоспособность компаний | + | + | - |
| Инновационный потенциал | + | + | - |

Из представленной таблицы можно сделать два вывода:

– НТК по сути своей являются в видовом плане одним из ответвлений инвестиционных консорциумов, если ранее указанный вывод был основан в первую очередь на основе анализа предпосылок «снизу», т.е. на основе данных по видам деятельности, ключевым направлениям, вовлеченности государства и роли частных инвестиций в соответствующих объединениях, то сейчас этот вывод подтверждается и анализом «сверху». Так как эффекты от НТК, и инвестиционного консорциума в части воздействия на основные индикаторы полностью совпадают, за исключением высшего образования и профессиональной подготовки, так как в условиях участия государства в рамках соответствующих НТК их направленность на вовлечение в структуру образования может быть повышено. При этом в зависимости от способов организации и вовлечения инвестиционных консорциумов в образовательную среду по данному индикатору также может возникнуть значительный эффект, что лишь подтверждает сходство НТК и инвестиционных консорциумов и свидетельствует об их единой природе;

– несмотря на то, что показатели развитости финансового рынка и размера внутреннего рынка включены в перечень показателей, однако в отношении консорциумов эти показатели являются предпосылкой для более эффективной работы консорциумов и всей экономики. Так в части развития финансового рынка институт консорциума не нацелен на создание новых конъюнктурных и/или инфраструктурных изменений. При этом развитые и стабильные финансовые рынки (стабильность и прогнозируемость денежно-кредитной политики, высокий уровень контроля за достаточностью капитала финансовых организаций, инфраструктурная развитость и безопасность получаемых финансовых услуг), которые предлагают значительный выбор видов и форм финансовых услуг, являются одним из значимых условий для создания и функционирования инвестиционных и НТК консорциумов, которые могут не иметь возможности для привлечения прямого государственного финансирования. В части размера внутреннего

рынка необходимо выделить два рынка для консорциума: входящий и исходящий, для первого консорциум выступает потребителем и соответственно создание консорциума напрямую влияет на данный показатель, однако в краткосрочной перспективе влияние на данный показатель будет оказано в независимости от эффективности деятельности консорциума, в долгосрочной может даже наблюдаться обратная корреляция, что подтверждает тезис о том, что данный показатель является предпосылкой для функционирования консорциумов, но никак не показателем, который позволит оценить эффект от внедрения соответствующего института.

С учетом особенностей инвестиционных консорциумов и НТК, указывающих на их видовое сходство (и возможное соотношение как общего и частного), анализ соответствующих эффектов от их реализации произведен совместно в отношении указанных типов консорциумов.

Для оценки предполагаемых изменений следует провести анализ ключевых эффектов от развития интеграции и кооперации на макроуровне, за счет действий, предпринимаемых отдельными субъектами и объединениями субъектов на микроуровне. Таким образом за счет движения от общего к частному будут разработаны подходы к оценке отдельных субъектов, их влияния на макропоказатели Союза, на основе выделенных ключевых показателей.

К ключевым эффектам от создания интеграционных институтов относятся: эффект масштаба, эффект конкуренции, эффект переориентации и аллокации торговли, эффект реаллокации производственных ресурсов и синергетический эффект.

Механизм проявления эффекта масштаба при создании консорциумов заключается в том, что расширение производственных и потребительских возможностей за счет создания новых крупных субъектов-консорциумов, позволит развить внутренний рынок товаров и услуг, за счет расширения и потребительских и производственных мощностей, что сделает его более стабильным, самодостаточным и соответственно эффективным. Более емкий рынок повысит отдачу от масштаба деятельности всех экономических агентов, в том числе через снижение удельных показателей издержек. Такое развитие внутреннего рынка возможно как за счет увеличения его емкости, так и за счет расширения торговли внутри интеграционного объединения, что подчеркивает значимость использования отечественной продукции на предприятиях консорциумов (или стимулирование соответствующего перехода на отечественную базу). Обособляя увеличение емкости рынка от создания дополнительных потребителей, в виде консорциумов, следует сосредоточиться на них как на производителях, для которых реализация на внутреннем рынке Союза в значительной степени зависит от

существующих административных барьеров, которые должны быть минимизированы для подобных интеграционных объединений. Более долгосрочным результатом от эффекта масштаба является рост специализации и разделения труда, повышение эффективности рынка труда, а также укрупнение компаний и снижение издержек, при этом высокий динамизм консорциумов, в части возможных путей развития, их инновационный характер позволят даже при укрупнении компаний сохранить высокий уровень конкуренции. Однако на определенном этапе увеличения доли крупных объединений необходимо предусмотреть антимонопольные механизмы, с целью недопущения стагнации отрасли и защиты интересов потребителей и конкурентов. В свою очередь расширение производственных линеек, увеличение емкости внутреннего рынка, создание большего количества экономических связей, базой для которых становятся существующие в рамках союза ресурсы и мощности, повышают прогнозируемость макроэкономической ситуации внутри Союза, и, с одной стороны, защищают Союз от внешних макроэкономических шоков, за счет создания в определенной степени самодостаточного экономического контура. С другой стороны, защищает от потенциальных внутренних шоков, так как увеличивается диверсификация экономики всего Союза, при одновременном росте специализации отдельных регионов и стран. Таким образом эффект масштаба влияет на 3 из 7 ключевых макроэкономических показателя.

При интеграции малых экономик (Беларусь, Армения, Кыргызстан) с большими экономиками (Россия и Казахстан) эффект масштаба оказывает преимущественно положительное влияние на развитие малых экономик. При этом эффект масштаба в ЕАЭС будет чрезвычайно высоким для промышленности Армении и Кыргызстана, высоким для Беларуси и Казахстана и низким для Российской Федерации. Однако эффект масштаба (расширение торговли внутри интеграционного объединения) может быть нивелирован или даже иметь отрицательное значение по причине роста конкуренции (добросовестной или недобросовестной) со стороны партнеров по интеграционному образованию.

Эффект конкуренции от создания интеграционных объединений и стимулирования инвестиций в рамках таких объединений заключается в увеличении конкуренции в рамках единого экономического пространства Союза, при этом соответствующий эффект должен достигаться не только за счет общего снижения административных и иных барьеров для осуществления деятельности любыми компаниями и предприятиями, а и особыми преференциями для консорциумов, как для институтов направленных на развитие интеграционного потенциала. Предоставление соответствующих льгот в том числе позволит привлечь больший объем потенциальных участников и соответственно инвестиций в создание консорциумов всех типов. Преференции в части существующих

административных барьеров могут предоставляться по принципу наименьшего сопротивления и стимулирования экономической свободы при наличии соответствующих барьеров для консорциумов, порядок предоставления такого режима может быть как заявительным, то есть без получения дополнительных согласования, так и разрешительным. В определенной мере могут быть также реализованы оба указанных подхода, которые будут иметь место в зависимости от объема предоставляемых льгот (большой объем для разрешительного порядка, меньший для заявительного).

Интеграция, рост конкуренции и инновационности также оказывают влияние на экономическую активность в странах. Как видно из таблицы, в странах ЕАЭС стабильная текущая активность без значительных предполагаемых изменений в краткосрочном периоде. Экономическая активность является одним из обобщающих показателей, отражающих экономическое развитие и рассчитываемых на основе целого ряда (примерно 70-100 в зависимости от страны) индикаторов. В связи со спецификой организации и функционирования консорциумов, они способны оказывать значительное влияние на экономическую активность и в перспективе могут привести к улучшению показателей в данной категории.

Таблица 14. Динамика экономической активности в государствах-членах ЕАЭС

| Страна | Декабрь 2021 г. | | Фаза цикла, декабрь 2021 | Тенденция экономической активности | Прирост |
|----------------------|-----------------|-------|--------------------------|------------------------------------|---------|
| | ССИ | СОИ | | | |
| Армения | 99,5 | 100,6 | Падение | Стабильная активность | -0,5 |
| Беларусь | 100,1 | 100,2 | Подъем | Стабильная активность | 0,1 |
| Казахстан | 103,8 | 101 | Подъем | Ускорение роста активности | 3,8 |
| Кыргызстан | 101 | 100,6 | Подъем | Стабильная активность | 1 |
| Российская Федерация | 100,8 | 100,7 | Подъем | Стабильная активность | 0,8 |

Эффект конкуренции затрагивает ряд принципиальных для развития экономики областей, но в первую очередь он позволяет повысить макроэкономическую стабильность, за счет создания устойчивых и эффективных бизнес процессов и экономических связей между компаниями и консорциумами на территории всего Союза, с увеличением долгосрочности этих связей и их развитием стабильность экономики будет повышаться, но только при условии высокой доли эффективного производства, развития внешних рынков и стимулирования внутреннего спроса, который может помогать балансировать кризисные ситуации как на внешних рынках, так и в рамках одной из стран Союза. Косвенное влияние на макроэкономическую стабильность оказывается через своего рода реформирование рынка труда и рынка товаров/услуг: любое развитие конкуренции между предприятиями приводит с одной стороны к улучшению условий как для конечных

потребителей, так и для потенциальных кандидатов на вакантные должности, ввиду специфики консорциума большая часть трудовых ресурсов будет привлечена из существующих внутренних резервов, что возможно не окажет значительного влияния на рынок труда в масштабах отдельной страны или региона. В частности, анализа потенциальных изменений на рынке товаров можно отметить два ключевых последствия, связанные, с одной стороны, с ростом микроэкономических рисков для отдельных участников экономической деятельности, осуществляющих свою производственную деятельность в отраслях смежных или аналогичных отраслям консорциума. Рост такой конкуренции может привести к закрытию или упадку определенных направлений или компаний, однако указанные негативные последствия микроуровня в тоже самое время являются позитивными с точки зрения потенциального влияния на макроэкономические показатели региона. За счет очищения экономики от менее эффективных компаний, устранения компаний-зомби, или же наоборот стимулирования компаний к развитию и инвестированию в свою деятельность, с целью удержать свою долю рынка, происходит интенсивное развитие определенных секторов экономики как напрямую, так и через потенциальных подрядчиков и поставщиков.

Одним из ключевых рисков для экономики стран Союза на данный момент является недостаточно высокий уровень производства и экспорта высокотехнологичной продукции. Это наглядно видно на графике³⁵. Более того, можно заметить сильный разрыв между странами ЕАЭС по данному показателю: большая доля высокотехнологичного экспорта только у Казахстана, тогда как для Беларуси и Армении она не превышает 10%. Стоит также отметить, что у большинства стран в последние годы нет стабильного положительного роста по данному показателю.

³⁵ См.: https://www.theglobaleconomy.com/rankings/High_tech_exports/.

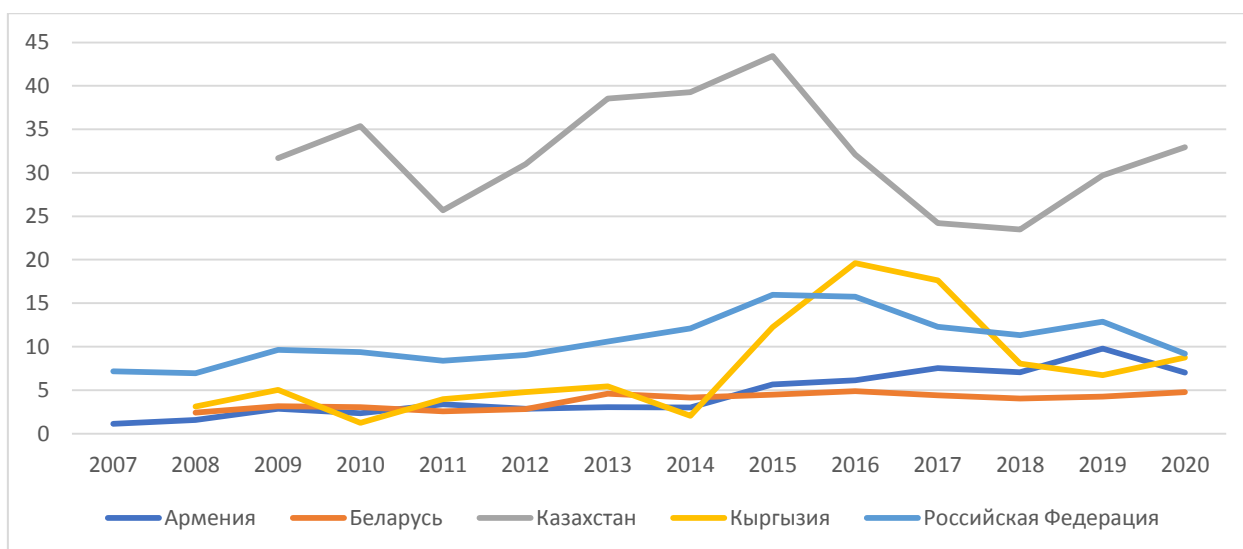


Рисунок 14. Доля высокотехнологичного экспорта в структуре производственного экспорта

Развитие принципиально новых отраслей за счет привлечения инвестиций в научно-технологические консорциумы должно создавать потенциал для стимулирования экономики, однако создание подобных структур в отсутствие конкуренции, и тем более предоставление им «дешевых» или безвозмездных денег может привести к падению потенциального технологического потенциала и соответственно снижению конкурентоспособности продукции. В таком случае все предположения об оздоровлении экономики окажутся не соответствующими действительному пути развития экономики, в связи с этим, критически важно обеспечить с одной стороны минимально необходимый уровень конкуренции, с другой стороны добиться интенсивного развития технологических отраслей, даже в отсутствие такой конкуренции, это может быть реализовано непосредственно за счет повышения собственной заинтересованности инвесторов в эффективном развитии консорциума. Несомненно, большая часть из вышеуказанных эффектов невозможна, при условии наличия значительных административных и таможенных барьеров, в связи с этим в зависимости от отраслевых особенностей консорциума и его типа, могут устанавливаться преференциальные режимы при прохождении ряда таможенных процедур.

Таким образом через возможное очищение экономики путем развития более эффективных и технологических развитых предприятий и последующее снижение доли рынка менее эффективных компаний, будет достигнут положительный эффект на уровень конкурентоспособности компаний в ЕАЭС на международном рынке.

Эффект конкуренции выгоден для более развитых в технологическом отношении, то есть более конкурентноспособных экономик, отраслей или организаций. К наиболее значимым факторам, оказывающим влияние на конкурентоспособность отрасли, относятся: позиционирование на мировом рынке, т. е. степень экспортной ориентированности производства (доля экспорта в выпуске и ее динамика); позиционирование на внутреннем рынке по сравнению с иностранными конкурентами (доля импорта готовой продукции на рынке, ее динамика). В условиях создания консорциумов на базе экономик государств с разным уровнем технического потенциала должны быть проработаны механизмы сдерживания недобросовестных действий, по развитию технологий преимущественно на одной из территории. Одним из таких механизмов может являться повышенная специализация регионов, такой подход позволит устранить экономические риски для стран Союза, но при этом риск продолжения технологического дисбаланса по-прежнему остается.

При стимулировании инвестиций на базе ЕАЭС необходимо учитывать, что страны ЕАЭС не являются мировыми технологическими лидерами, в связи с этим нельзя осуществлять полную переориентацию производства промышленных товаров на внутренний рынок, так как это лишь замедлит процесс модернизации экономики. Представляется целесообразным развивать внутреннюю торговлю конечной продукцией потребительского назначения и промежуточными товарами невысокого уровня технологичности, но при этом постепенно осуществляя динамичное развитие технологичных направлений, в том числе за счет экспорта необходимых технологий. Такой подход позволит модернизировать свою экономику через заимствование инноваций и при этом продолжать инновационную деятельность в отраслях, где страны являются мировыми лидерами или могут ими стать.

Следующим непосредственным эффектом от развития института консорциумов является эффект реаллокации производственных ресурсов. Ключевым последствием от данного эффекта является перемещение ресурсов, рабочей силы и инвестиций в регионы с наиболее благоприятными условиями. В рамках данного эффекта возникает значительный риск потенциального развития конкуренции между разными участниками Союза, в связи с этим единственным объективным фактором для перемещения производственных, исследовательских или иных мощностей в другой регион, должна стать существующая ресурсная или производственная база, то есть стоимость реализации проекта должна быть наименьшая из всех альтернативных вариантов. Представляется, что подобный подход позволит в максимально сжатые сроки реализовать сравнительные преимущества отдельных экономик Союза. Таким образом за счет разделения труда и специализации

отдельных регионов будет повышаться эффективность соответствующих направлений производства, в том числе за счет более рационального использования ограниченных ресурсов и факторов производства.

В результате реаллокации производственных ресурсов в первую очередь увеличится конкурентоспособность консорциумов, так как они будут иметь доступ к основным факторам производства (в сравнении с иными странами Союза), необходимым для них в производственной или исследовательской деятельности, на наиболее выгодных для себя условиях. Использование существующих сравнительных преимуществ отдельных регионов позволит ускорить процесс технологического развития подобных консорциумов, ввиду доступа к необходимым для них энергетическим ресурсам, промышленным мощностям, научным лабораториям и т.д. Таким образом ключевой эффект от реаллокации производственных мощностей возникнет в средне-долгосрочной перспективе, так как процесс непосредственного переноса или адаптации существующих производственных мощностей на новых локациях может занимать длительный период времени.

Следует учесть, что эффект реаллокации имеет место только в проектах связанных с реализацией каких-либо производственных или производственно-исследовательских баз, в связи с этим консорциумы, которые создаются для создания конкретного стратегического объекта не имеют соответствующего эффекта, но при этом обладают другими эффектами, связанными с отраслевой спецификой таких проектов. Также формирование интеграционных производственных цепочек добавленной стоимости происходит на основе использования сравнительных преимуществ государств-членов и сравнительных преимуществ инвесторов и отдельных консорциумов, перед другими формами объединения и возможно лишь в условиях повышения мобильности факторов производства, их свободного перемещения внутри союза, т. е. является одним из возможных эффектов реаллокации внутренних ресурсов.

Как уже отмечалось ранее в текущем исследовании на примере совместного центра по обогащению урана, объединение ресурсов и мощностей позволяет увеличить добавленную стоимость продукта. Это имеет особое значение для ЕАЭС, где доля добавленной стоимости производства в процентах от ВВП отстает от мировых показателей: в среднем по миру – 17%, в Японии и Китае – больше 20%, в ЕС – 15%. Как видно по графику, достаточно высокое значение по данному показателю среди стран ЕАЭС наблюдается только в Беларуси. Однако есть и положительная характеристика – в 4 странах из 5 заметен рост доли добавленной стоимости за рассматриваемый период.

Кроме того, в целом разрыв между показателями ЕАЭС и мировыми показателями не очень большой, поэтому при должном внимании возможно его сокращение.

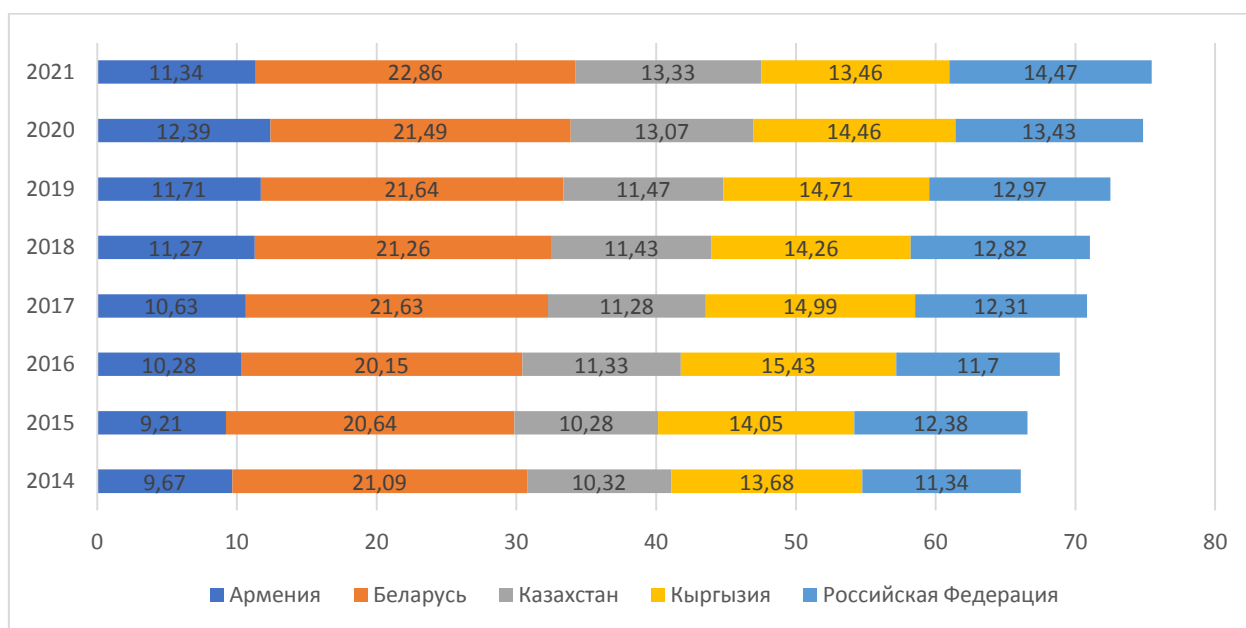


Рисунок 15. Добавленная стоимость производства, % от ВВП

Последним укрупненным эффектом, является синергетический эффект от слияния нескольких обособленных субъектов, производственных, вычислительных и интеллектуальных мощностей. Данный эффект является достаточно условным, по той причине, что он не выступает неотъемлемой частью любого объединения, но при этом любые объединения должны стремиться к нему. В результате синергетического эффекта соединение независимых элементов – инвесторов/компаний приводит к созданию принципиально нового свойства у объединенного субъекта, созданию нового сравнительного преимущества, которое может быть вызвано многими факторами: наличие экономии на масштабе, наличие уникального сочетания производственных и исследовательских баз, наличие высокой степени кооперации по созданию дополнительной стоимости или повышению вертикальной интегрированности отрасли в рамках компаний-членов консорциума и др. Синергетический эффект возникает тогда когда количественные эффекты от дополнительных и/или новых факторов производства и переориентации ряда производственных цепочек (в части товаров и ресурсов) перерастают в качественные эффекты формирования новых сравнительных преимуществ.

Также немаловажно учесть влияние инвестиций и создания новых субъектов на доходы и экономику отдельных домохозяйств, который являются ключевыми потребителями многих видов продукции. Выделяется восемь путей воздействия компаний на экономику региона и отдельные домохозяйства. Пять из них представляют собой

непосредственно измеряемые денежные потоки: трудовые доходы, доходы от капитала, налоги, инвестиции в капитальные активы и платежи поставщикам (деньги, проходящие через платежи поставщикам и инвестиции, проходят через другие компании и попадают в домохозяйства и экономику). Шестой путь — это потребительский излишек (разница между тем, что потребители готовы заплатить, и тем, что они платят).

Последние два пути (7 и 8) — это отрицательные и положительные побочные (косвенные) эффекты, которые сложно оценить всесторонне, кроме примеров воздействия на окружающую среду и вклада в рост производительности совокупного фактора (неучтенного в дополнительных затратах труда или капитала), в значительной степени эти эффекты рассматривались ранее.

В исследовании McKinsey³⁶ по ОЭСР доходы по всем выделенным восьми путям определены следующим образом: доходы от трудовой деятельности являются самым крупным прямым путем, так как на заработную плату и пособия приходится 0,25 доллара от каждого доллара выручки; чуть больше половины, 0,58 доллара на каждый доллар, приходится на поставщиков (крупные и малые компании), которые впоследствии также реализуют полученную выручку по нескольким прямым путям. Значительная доля поставщиков отражает ту роль, которую они играют в создании и предоставлении корпорациями своих товаров и услуг.

Другим значительным направлением является потребительский излишек, составляет около \$0,40 на каждый доллар выручки. Таким образом исследования проведенные McKinsey свидетельствуют о потенциальном значительном влиянии инвестиций и создания новых масштабных предприятий на внутреннюю платежеспособность и соответственно спрос внутри региона.

Для обеспечения максимально эффективного запуска институтов консорциума были выявлены ключевые параметры консорциумов, которым они должны соответствовать в рамках первого этапа внедрения соответствующего института.

| | Инвестиционные | НТК | Некоммерческие |
|------------------------------|---|--|-----------------------|
| Объем собственных инвестиций | Не менее 5 млн. долларов/Не менее 500 млн. рублей в пересчете на индекс бивалютной корзины валют всех | Не менее 0,5 млн. долларов/ Не менее 50 млн. рублей в пересчете на индекс бивалютной корзины валют всех стран ЕАЭС | --- |

³⁶ См.: <https://www.mckinsey.com/business-functions/strategy-and-corporate-finance/our-insights/a-new-look-at-how-corporations-impact-the-economy-and-households>.

| | Инвестиционные | НТК | Некоммерческие |
|--|---|--|--|
| | стран ЕАЭС | | |
| Финансовая эффективность проекта | Окупаемость не более 15 лет IRR > средней процентной ставки рефинансирования стране ЕАЭС *1,3 NPV > 0 | Окупаемость частных инвестиций должна гарантироваться за счет бюджетных мер, в том числе возможен механизм офсетного контракта | Проект оценивается в первую очередь по его макроэкономическому влиянию и соответствию стратегическим целям Союза |
| Направления реализации | Приоритетные отрасли развития ЕАЭС, в которых существуют крупные игроки | Наиболее перспективные направления технологического развития | Неокупаемые, но стратегически необходимые проекты (без привязки к отдельным отраслям) |
| Срок реализации проектов | Инвестиционная фаза не более 6 лет Эксплуатационная фаза не менее 10 лет | Нет ограничений на срок инвестиционной и эксплуатационной фазы (ввиду особенностей НТК разграничение между двумя указанными фазами сложноопределимо) | Может отсутствовать эксплуатационная фаза, инвестиционная фаза не менее 2 лет |
| Степень участия государства и надгосударственных образований в управлении консорциумом | Не участвует | Может участвовать в форме одного из участников консорциума, для осуществления большего контроля | В большей части финансирует и контролирует подобные проекты |

3. Предложения по мерам государственной поддержки и участию частного капитала в проектах, реализуемых совместными инвестиционными и научно-технологическими консорциумами

3.1. Вовлечение частного капитала в функционирование консорциума и управление финансированием

Распределение ответственности

При управлении любой организацией необходимо избегать громоздких процессов принятия решений, так как важно сформировать согласованный и гибкий механизм; это особенно важно, когда вместе работают юридически и экономически самостоятельные компании, с возможно зачастую противоположными интересами, которые могут совпадать лишь в рамках отдельного проекта. В консорциумах, возглавляемых частным капиталом, часто один или два ведущих спонсора наделяются полномочиями принимать почти все решения от имени консорциума и обеспечивают единую точку сосредоточения для проведения юридической и коммерческой экспертизы. Без ведущего спонсора инвесторы рискуют завести переговоры в тупик или перегрузить контрагентов переполненным столом переговоров и дублирующими друг друга процессами проверки. После согласования сделки управление, как правило, распределяется пропорционально финансовым обязательствам каждого члена консорциума, как в отношении осуществления прав по документам о приобретении, так и в отношении управления инвестициями в целом. Некоторым стратегическим или операционным партнерам могут быть предоставлены расширенные права в знак признания их ценного нефинансового вклада в консорциум³⁷. В связи с этим стоит рассмотреть, с каким вкладом участник может вступить в консорциум.

Финансы. Это ключевой ресурс для начала работы над любым проектом. Даже в условиях получения гранта от государства, первоначально консорциуму необходимо сформировать собственный бюджет: во-первых, формирование заявки на грант требует определенных вложений, а во-вторых, частные вложения являются своеобразной гарантией серьезности намерений объединения. Вложение денег – наиболее простой с организационной точки зрения вклад: проще определить первоначальную долю участника, а при выходе участник получает современный эквивалент этой доли.

Промышленные объекты. Это могут быть как универсальные, так и специальные объекты. В качестве примера можно назвать следующие: здания и

³⁷ См.: <https://www.clearygottlieb.com/-/media/files/market-wraps/key-pros-and-cons-of-consortium-deals-for-investors-market-wrap--july-2019.pdf>.

сооружения, лаборатории, оборудование. Вложение таких объектов осложняет оценку доли участника и требует обязательной формализации процесса выхода – получает ли он денежный эквивалент или забирает объект (второй вариант может нарушить функционирование консорциума и при этом не покажет справедливую оценку современной доли).

Квалифицированные кадры. Возможно, наиболее сложный ресурс для оценки: необходимо определить приносимую стоимость и условиях выхода участника из консорциума. Как и в ситуации с промышленным объектом, одновременный выход большого числа работников может привести к коллапсу деятельности объединения; существенная разница – износ промышленных объектов со временем увеличивается, а кадры с получением опыта становятся более ценными.

Технологии, базы данных, сервера. Наиболее специфический вклад, так как необходимо полное совпадение с целями и задачами проекта и при этом наличие такого вклада значительно повышает вероятность успеха объединения.

В небольших консорциумах, состоящих из двух или трех сторон, обычно значительное количество вопросов требует единогласия участников.

Многосторонние консорциумы, в которых нет единого ведущего спонсора, часто оказываются более подвижными в рамках так называемой структуры сменного альянса. Это приводит к тому, что ни одна из сторон не имеет возможности направлять или накладывать вето на какой-либо конкретный вопрос, и только очень небольшое количество критических вопросов – таких как цена – подлежат одобрению большинством голосов или единогласно. На раннем этапе необходимо определить, насколько каждый член консорциума подвержен операционным издержкам и расходам. В случае успешной сделки все расходы должен нести новый участник консорциума, но если нет – и если продавец не выплачивает комиссию за отмену или разрыв сделки, – то расходы необходимо будет распределить между участниками консорциума. Обычно это делается пропорционально предварительным обязательствам по долевого участию, при этом инвесторы, вышедшие из консорциума, обязаны оплатить комиссионные и расходы, понесенные до момента выхода, в случае неудачной сделки.

Ведущие спонсоры могут взимать с членов консорциума комиссионные за проведение сделки. Комиссионные за сделку могут иметь различные формы и включают в себя комиссионные за поиск источника сделки (обычно 1-2% от стоимости предприятия), комиссионные за андеррайтинг и регулярные комиссионные за мониторинг активов. Характер и размер любых комиссий в значительной степени зависит от личности и коммерческих отношений участников консорциума, а также от характера актива, который

может требовать или не требовать дополнительных технических навыков для перехода, управления и мониторинга. технических навыков для перехода, управления и мониторинга.

Одной из самых сложных областей для переговоров в сделках консорциума являются ограничения на передачу и то, как права управления будут затронуты будущими продажами или разводом, особенно в тех случаях, когда участники консорциума имеют различные взгляды на оптимальные сроки и структуру выхода.

Доли в консорциуме обычно подлежат блокировке на срок не менее нескольких лет после закрытия сделки, за исключением того, что ведущие спонсоры обычно имеют право синдицировать значительную часть своей доли в течение определенного периода от шести месяцев до года. Передача аффилированным лицам обычно разрешается, а также может быть разрешен досрочный выход при достижении минимального порога доходности или если инвесторы изначально имеют четкие и неизбежные временные требования, например, условия фонда.

Все участники консорциума должны внимательно изучить структуру своих контрагентов, чтобы исключить возможность выхода через «черный ход». Английское законодательство, в частности, вызывает серьезные сомнения в том, что общие запреты на косвенную передачу или передачу любой доли в акциях обеспечат достаточную защиту.

Не существует универсального подхода к влиянию смещения интересов на управление консорциумом. Следует рассмотреть такие вопросы, как привязка права назначать директоров к минимальному пакету акций или пропорциональное сокращение права назначать нескольких директоров, а также возможность миноритариев объединять свои пакеты акций для назначения представителей совета директоров или наложения вето на существенные решения консорциума.

3.2. Осуществление государственного финансирования консорциумов и других видов государственной поддержки

В связи с тем, что консорциум не является юридическим лицом, способы его финансирования ограничены в еще большей степени, чем у обычной компании. В результате большинство компаний либо полностью финансирует свои проекты самостоятельно, либо ищет поддержки от различных грантов и фондов.

Обычно наибольшими возможностями финансирования обладают научно-технологические консорциумы, так как для НИОКР предусмотрено большое количество специальных программ и грантов. Есть несколько основных направлений, в рамках которых государство может взаимодействовать с консорциумами. Государственная поддержка может идти через финансовые и нефинансовые инструменты (участие в

консорциуме в качестве партнера и предоставление различных ресурсов), а финансовая поддержка в свою очередь делится на косвенную (льготы, налоговые каникулы и т.п.) и прямую (гранты, субсидии).

Выбор конкретной стратегии и инструментов каждое государство совершает исходя из собственных приоритетов и поставленных целей. Приведем ряд примеров стратегий, на которые опираются другие страны.

В то время как прямое государственное финансирование частных НИОКР имеет давние традиции во многих странах, налоговые стимулы распространялись постепенно, хотя и с некоторыми исключениями. Канада, Нидерланды и Япония в основном полагаются на налоговые льготы, в то время как прямому финансированию по-прежнему отдают предпочтение Швеция, Финляндия или Германия. Другие страны сочетают оба инструмента: Франция, Дания, Испания и США попадают в эту категорию.

Не существует единого мнения о том, какой механизм является более эффективным, однако есть различные исследования о том, как компании пользуются поддержкой государства. На основе анализа эмпирических данных из Испании, были сделаны следующие выводы: фирмы, сталкивающиеся с финансовыми ограничениями для осуществления инновационных проектов, а также вновь созданные фирмы с меньшей вероятностью используют налоговые кредиты на НИОКР. Однако, МСП, которые сталкиваются с подобными ограничениями, более склонны подавать заявки и получать прямое государственное финансирование. Что касается вопросов присвоения, то крупные фирмы, которые заботятся о защите, чаще подают заявки и получают прямое финансирование, в то время как МСП чаще используют налоговые льготы.

Эти результаты свидетельствуют о том, что прямое финансирование и налоговые льготы не являются идеальными заменителями. Фирмы, испытывающие финансовые трудности, но имеющие хорошие инновационные проекты, нуждаются в поддержке, чтобы иметь возможность реализовать их и получить прибыль, прежде чем претендовать на налоговые льготы. Фирмы, которые сталкиваются с небольшими трудностями, связанными с ограниченными возможностями присвоения, могут счесть налоговые льготы более привлекательными, чем прямую поддержку, поскольку затраты на подачу заявки на прямое финансирование могут быть высокими по сравнению с шансами на его получение, если инновации не очень радикальны. При условии, что для обоих инструментов можно исключить эффект вытеснения, некоторая комбинация обоих инструментов будет предпочтительнее с социальной точки зрения, чем полагаться только на один.

Европейскими учеными на основе эмпирических данных из Германии и Финляндии было доказано, что наиболее эффективно функционируют те НТК, которые

либо получают субсидии от государства, либо взаимодействуют с ним каким-либо другим образом (создают своего рода коллаборацию). Более того, в рамках того же исследования было замечено, что субсидирование государством НТК (с помощью, к примеру, грантов) приводит к увеличению частных инвестиций в R&D.

Главный аргумент в пользу государственного финансирования НИОКР заключается в том, что социальная отдача и косвенные эффекты на экономику от НИОКР выше, чем частные прибыли, и, таким образом, с точки зрения национальной экономики фирмы недостаточно инвестируют в НИОКР. Недоинвестирование происходит потому, что несовершенные рынки капитала не позволяют компаниям инвестировать во все проекты НИОКР с положительной чистой текущей стоимостью (NPV) и тем более с отрицательной чистой текущей стоимостью, или потому, что результаты НИОКР распространяются на другие организации.

Государственное финансирование НИОКР может влиять на частные НИОКР через различные прямые и косвенные каналы. Согласно исследованиям 2000 года³⁸, можно выделить как минимум три канала воздействия. Во-первых, государственное финансирование НИОКР может рассматриваться как снижение частных затрат на проект НИОКР и превращение нерентабельного проекта в прибыльный. Во-вторых, если инфраструктура, оборудование или другие объекты НИОКР приобретаются за счет субсидии на НИОКР, то снижаются постоянные затраты на другие проекты НИОКР. В-третьих, в некоторых случаях ноу-хау или знания, разработанные в рамках субсидируемых проектов, распространяются на другие проекты, повышая вероятность их успеха. Таким образом, государственное финансирование НИОКР потенциально увеличивает текущую и будущую научно-исследовательскую деятельность компаний.

Несмотря на то, что государственное финансирование НИОКР имеет ряд потенциальных положительных эффектов, его реальный эффект в значительной степени зависит от того, действительно ли государственное финансирование НИОКР увеличивает общие расходы компаний на НИОКР. Если государственное финансирование заменяет частные НИОКР, то государственная политика в области НИОКР является нецелесообразной. Этот вопрос рассматривался в ряде эмпирических исследований с использованием различных степеней агрегирования данных.

В исследовании 1999 года были проанализированы 154 испанские фирмы, из которых примерно 50% получали государственные субсидии. Из-за ограниченности данных нельзя дать точную оценку эффекта вытеснения или дополнительного эффекта.

³⁸ См.: http://aci.pitt.edu/6736/1/1195_30.pdf.

Тем не менее, анализ с учетом эндогенности показывает, что 41 компания тратит на НИОКР больше, чем тратила бы без субсидии, а 29 компаний тратили бы по крайней мере столько же, сколько в случае отсутствия субсидии. В немецких и французских исследованиях были обнаружены доказательства того, что государственное финансирование способствует частным инновационным усилиям фирм, а значительного эффекта замещения не наблюдается. В одном из исследований были найдены доказательства того, что финские фирмы с умеренным денежным потоком увеличивают свои собственные расходы на НИОКР в ответ на субсидию, но, когда денежный поток достаточно велик, эта связь исчезает.

В Нидерландах были исследованы эффекты от косвенных мер поддержки НТК и выявлены следующие показатели: 1 евро недополученных налоговых поступлений генерирует 3,2 евро НИОКР для малых фирм и 0,78 евро для крупных фирм. Поэтому для крупных фирм нельзя отвергнуть присутствие эффекта вытеснения. Вероятно, малые фирмы более чувствительны к налоговым стимулам, поскольку они чаще испытывают кредитные ограничения.

Модель японские ученые предсказывает, что фирмы с высококачественными проектами всегда будут подавать заявки на финансирование, и что субсидии будут увеличивать частные усилия за счет двух эффектов: 1) уменьшая объем рыночного капитала, они снижают его стоимость, и 2) субсидия становится сигналом качества для частных внешних фондов, что опять же снижает их стоимость.

По результатам некоторых исследований³⁹ прямая поддержка может быть более эффективной для стимулирования фирм, которые сталкиваются с финансовыми ограничениями, чтобы инвестировать в НИОКР (или инвестировать больше текущего уровня), в то время как налоговые стимулы могут стимулировать увеличение НИОКР фирмами, которые не испытывают финансовых ограничений и уже инвестируют в НИОКР. Согласно полученным результатам, прямая поддержка и налоговые стимулы не являются заменителями в том смысле, что они не движимы одними и теми же факторами в одном и том же направлении.

Этот краткий обзор показывает, что по результатам многих исследований государственное финансирование НИОКР не вытесняет частное финансируемые НИОКР. Напротив, предполагается, что получение положительного решения о государственном финансировании НИОКР увеличивает частные усилия в области НИОКР. Результаты таких исследований значимы и для ЕАЭС – отсутствие эффекта замещения в разных

³⁹ См.: https://www.ucm.es/data/cont/docs/518-2013-11-05-indemwp11_03.pdf.

странах показывает низкую вероятность неэффективного использования ресурсов и подтверждает необходимость государственного финансирования консорциумов.

Использование государственного финансирования для стимулирования частных НИОКР является общепризнанным средством борьбы с нехваткой частных инвестиций в НИОКР из-за наличия провалов рынка, которые, как правило, особенно сильно сказываются на молодых и малых инновационных фирмах. Среди наиболее распространенных инструментов политики, направленных на преодоление этих ограничений, гранты на НИОКР представляют собой наиболее прямую форму поддержки частных инновационных усилий.

По сравнению с другими политическими мерами (например, налоговыми льготами на НИОКР), гранты на НИОКР в принципе лучше приспособлены для влияния как на темпы, так и на направление технологических изменений и могут быть использованы для определения приоритетных областей, страдающих от более серьезных провалов рынка, или для решения конкретных общественных проблем. Недавний пример - выделение Европейской комиссией грантов в размере 166 млн. евро на НИОКР для разработки технологических решений против пандемии COVID-19. Однако, несмотря на широкое использование прямых грантов, в литературе нет убедительных результатов об их эффективности. В соответствии с идеей о том, что гранты на НИОКР облегчают финансовые ограничения, было обнаружено, что эффект увеличивается для более молодых и небольших фирм, а также для фирм, работающих в более финансово уязвимых секторах. Кроме того, эффект сильнее для фирм в странах и регионах с низким уровнем экономического и финансового развития. В целом, эти результаты свидетельствуют о том, что прямые гранты на НИОКР являются полезным инструментом для снижения рыночных ограничений и развития инновационного потенциала в неблагополучных регионах.

У прямого финансирования есть ряд *преимуществ* по сравнению с назначением льгот:

- более тщательный отбор и финансирование объединений, которые являются приоритетными для государства;
- тесное сотрудничество консорциумов с государством – способность влиять на их деятельность;
- вероятно меньшая нагрузка на бюджет, при этом ее можно заранее планировать;
- дополнительное стимулирование вложения частного капитала в R&D (подтверждается различными исследованиями);

– исключает затраты на поддержку проектов, которые были бы реализованы в любом случае.

Но, разумеется, у прямого финансирования также есть свои *недостатки*:

– больше бюрократии и возможности неправомерного влияния на процесс финансирования (льготы предоставляются всем, подходящим по критериям);

– при выдаче гранта нет уверенности в том, что получатель достигнет поставленных целей (льгота просто исчезает при неэффективности, а возврат денег неэффективным проектам маловероятен);

– высокие информационные требования к государственному агентству, предоставляющему такие гранты;

– подача заявки на прямую поддержку сопряжена с расходами для фирм, поскольку подготовка предложения требует времени и ресурсов, которые имеют альтернативную стоимость, а отбор подходящих проектов сопряжен с расходами и для государственного агентства.

При этом во второй части данного исследования, а также другими учеными⁴⁰ отмечается, что дизайн и организационная структура консорциума имеет гораздо большее значение, чем уровень затраченных на него ресурсов. Вложение больших средств в консорциум, участники которого имеют мало перспектив для технологического перетока, мало стимулов для сотрудничества, учитывая их совпадение на рынке продукции, и мало предшествующей технологической силы в целевых технологиях, не сильно поможет делу. Аналогичным образом, хорошо продуманный консорциум может оказать благоприятное воздействие даже при скромных прямых субсидиях. То есть невозможно заставить компании работать вместе, единственный возможный способ – создать соответствующие условия (и/или инфраструктуру) и проинформировать о возможностях, а компании должны быть движимы собственным пониманием перспективности сотрудничества.

Исходя из анализа опыта других стран, сильных и слабых сторон различных методов можно сделать следующие выводы. Внедрение государственной поддержки консорциумов в ЕАЭС необходимо проводить в несколько этапов и также дифференцировать в зависимости от типа.

В итоге мы получаем два пула консорциумов – объединение компаний наиболее приоритетных отраслей или со значительным инновационным потенциалом и базовые консорциумы любых других направлений. Первый вид консорциумов сможет получить более существенную поддержку, но к нему также будут предъявляться более строгие

⁴⁰ См.: <https://pubs.acaweb.org/doi/pdfplus/10.1257/000282802760015649>.

требования. К примеру, таким консорциумам предстоит пройти процедуру оценки бизнес-плана, финансовой модели, инвестиционной привлекательности, технической реализуемости. В результате консорциумы смогут претендовать на прямое финансирование. Для остальных консорциумов, объединяющих несколько компаний из стран ЕАЭС и не относящихся к приоритетным отраслям, будет применяться в первую очередь косвенное финансирование.

Для полноценного функционирования такой системы при определении объема финансирования из государственных и квази-государственных источников необходимо установить критерии, определяющие наиболее приоритетные отрасли для финансирования и поддержки, а также условия предоставления такого финансирования в зависимости от отраслевой принадлежности консорциума и его участников. Помимо оценки приоритетности отрасли, при принятии решения о государственном финансировании должна также учитываться потенциальная коммерческая эффективность и привлекательность проекта.

На начальном этапе формирования инфраструктуры функционирования научно-технологичных консорциумов наиболее эффективным будет создание фонда с отбором конкретных проектов, а также оказание информационной поддержки. Прямое финансирование на первом этапе позволит сконцентрировать ресурсы на приоритетных отраслях и проектах, а также с большей вероятностью добиться результата. Для получения налоговых льгот консорциумам нужны уже существующие и при этом прибыльные проекты, что затруднительно на начальном этапе. Кроме того, как упоминалось выше, прямое финансирование предполагает более тесное взаимодействие государства с консорциумами, а значит, во-первых, государство сможет направлять объединения и оказывать помощь в затруднительных ситуациях, а во-вторых, государство сможет понять особенности функционирования объединений и скорректировать собственные действия.

Параллельно с начальным прямым финансированием важно разрабатывать информационное сопровождение. Здесь есть ряд особенностей: информация о положительном опыте осуществления консорциумов привлечет новых участников, желающих попробовать данную модель, а также заинтересует инвесторов, что в последствии может снизить долю гос. капитала и соответственно нагрузку на бюджет.

После создания некоего реестра существующих консорциумов и достаточного освещения возможности создания такой модели, стоит вводить косвенное финансирование через, к примеру, налоговые льготы. Как было показано в результатах описанных выше исследований, налоговыми льготами зачастую пользуются фирмы,

имеющие достаточно средства для запуска проекта. При этом это могут быть не только консорциумы из крупных компаний, но и небольшие объединения, для которых оформление заявок на грант является слишком большими затратами. Таким образом косвенное финансирование дифференцирует виды компаний, участвующих в консорциумах, при этом также расширяется перечень проектов, некоторые из которых могут выходить за рамки национальных приоритетов. Положительной чертой косвенного финансирования является снижение ответственности государства за неудовлетворительные результаты проектов (консорциум просто не получает льготы, в таком случае нет дополнительной нагрузки на бюджет).

Теперь обратимся к другим типам консорциумов. Инвестиционные компании имеют право на получения ряда льгот, если функционируют в рамках приоритетных для страны отраслей. К примеру, в России существует программа «Фабрика проектного финансирования», запущенная в 2018 году и финансирующая проекты стоимостью свыше 3 млрд руб. путем предоставления льготных кредитов. Похожее финансирование проектов существует и на наднациональном уровне – в ЕАБР заявили о готовности финансировать совместные инвестиционные проекты Республики Татарстан с Казахстаном. Это, к примеру, проект ПАО «Гатнефть» по производству шин в Казахстане. Кроме того, ЕАБР подписал соглашение с Беларусью для сотрудничества по проектам зеленого финансирования.

Как видно из приведенных примеров и выделенных ранее сильных и слабых сторон прямого финансирования, для инвестиционных консорциумов косвенное финансирование не будет особо эффективно. В связи с тем, что у стран существуют довольно определенные перечни приоритетных отраслей, необходимо осуществлять прямое финансирование отдельно взятых проектов. Такой подход позволит более точно отбирать консорциумы, так как консорциум может объединять компании из нескольких отраслей, в случае чего возможны трудности при получении косвенного финансирования (ввиду наличия четких критериев). В рамках инвестиционного консорциума чаще всего объединяются довольно крупные компании, обладающие собственными ресурсами и партнерскими связями, поэтому нефинансовая поддержка в данном случае не так важна. Однако для инвестиционных консорциумов также необходимо создание информационной площадки и реестра существующих консорциумов: это облегчит взаимодействие с контрагентами, стимулирует поиск партнеров и обеспечит своего рода мотивацию для создания консорциума, если компании получают доступ к конкретным примерам.

Обратимся к последнему типу консорциумов – некоммерческим. Некоммерческие организации также поддерживаются государством через разные инструменты:

- 1) финансовая поддержка;
- 2) информационная поддержка;
- 3) консультационная поддержка;
- 4) поддержка в сфере подготовки, переподготовки и повышения квалификации работников;
- 5) размещение у социально ориентированных некоммерческих организаций заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг.

Основными направлениями поддержки для некоммерческих консорциумов являются финансирование и консультационная поддержка. В связи с тем, что некоммерческие организации сильно зависят от горизонтальных социальных связей и строят довольно широкую сеть партнерства, информационная поддержка является для них не такой критичной, как для других типов консорциумов, однако единая информационная площадка позволит обеспечить обмен опытом между организациями. К примеру, в кейсе интеграции государственных сервисов государственным структурам разных стран, во-первых, необходимо осознать наличие проблемы, а во-вторых, найти партнеров, способных передать передовой опыт и помочь улучшить ситуацию.

С другой стороны, некоммерческие организации по определению не нацелены на получение прибыли, поэтому большую часть финансирования они получают от различных грантов и фондов. Это мера поддержки, например, является первостепенная для совместных научно-образовательных проектов. Кроме того, важно предоставление не только денег, но и различных ресурсов (к примеру, меры поддержки, пользующиеся спросом НКО в России – получение в пользование нежилых помещений, льготное пользование рекламными площадями, научно-исследовательскими базами и информационными/вычислительными ресурсами). Здесь же стоит отметить возможный недостаточный уровень квалификации в юридических вопросах и вопросах ведения бизнеса, поэтому необходимо создание соответствующего консультационного органа, который будет сопровождать консорциум на первых этапах функционирования.

В таблице представлена информация с наиболее актуальными формами поддержки для каждого из типов консорциумов. Можно заметить, что для всех типов важно прямое финансирование (хотя бы на начальном этапе) и создание информационной площадки.

Таблица 15. Релевантные меры поддержки по типам консорциумов

| Тип консорциума | Финансирование | Нефинансовая поддержка |
|------------------------|---|---|
| Инвестиционный | Прямое финансирование: через льготную ставку кредитования, предоставление льгот направленных на стимулирование инвестиций в рамках консорциумов по приоритетным направлениями развития ЕАЭС | Создание информационной платформы |
| Научно-технологический | Прямое финансирование на первом этапе, постепенное введение косвенного финансирования, участие государства в капитале, в том числе через государственные корпорации | Создание информационной платформы, повышение квалификации работников, предоставление ресурсов |
| Некоммерческий | Прямое финансирование через гранты | Консультационная поддержка, предоставление ресурсов, помощь в поиске партнеров |

Рассмотрим три главных вида поддержки (налоговые льготы, прямое финансирование и создание информационной площадки) чуть более подробно.

Для формирования каждого из типов консорциумов на первоначальном этапе необходим значительный объем за счет государственного капитала и источников наднационального уровня в связи с тем, что создание консорциумов – новая практика на территории ЕАЭС, поэтому такие проекты могут быть связаны с дополнительными рисками из-за нового регулирования и отсутствия релевантных примеров. **Прямое финансирование** чаще всего осуществляется через грантовую систему или выдачу кредитов по льготным ставкам. Выдача гранта связана с большей нагрузкой на бюджет, меньшим контролем за результатом (обычно нет требования возврата денег, как в случае с кредитом, поэтому меньше ответственность участников), но при этом большим стимулом и более точечной поддержкой. Гранты стоит направлять на проекты из приоритетных

отраслей, цель которых совпадает с программой развития государства. Отбор проектов для кредитования может быть менее строгим: консорциум в любом случае заинтересован в успехе, а нагрузка на бюджет меньше. Оба вида поддержки могут находиться в ведении одной организации – например, специально созданного фонда на базе ЕАБР. Субсидирование процентных ставок по кредитам выданным консорциумам, в том числе через специализированные финансовые институты. Привлечение кредитов от банков и иных финансовых организаций может осуществляться с использованием двух схем: через долговое или доленое финансирование. Потенциально эффективным механизмом финансирования деятельности совместных проектов может быть создание банковского консорциума, обеспечивающего поддержку на основе формирования денежного фонда. Такая структура позволит создать профильное подразделение, которое будет специализироваться на ключевых направлениях деятельности консорциумов. Оптимальным может быть создание такого консорциума с участием ключевых банков стран-участниц ЕАЭС.

Еще одним вариантом финансирования может стать привлечение в консорциум госкорпораций, обеспечивающих финансирование проекта или предоставляющих необходимые ресурсы. При этом госкорпорации могут стать как полноценными участниками консорциума, так и неким переходным этапом, после чего постепенно выйти из проекта. При условии формирования специальных финансовых институтов возможно также финансирование консорциумов за счет выпуска облигаций. Такие привлекаемые финансовые институты будут размещать облигации и передавать привлеченные средства консорциуму под залог прав требования или государственную гарантию.

Информационная поддержка в той или иной степени также важна для всех типов консорциумов. В данном пункте можно выделить два основных положения – создание единого реестра консорциумов и общедоступной информационной площадки. Создание реестра предполагает также фиксирование ключевых условий функционирования консорциума, что значимо, к примеру, для возможных контрагентов консорциума: это позволит определить исполнительный орган объединения, вид деятельности участников, их функциональные полномочия, имеющиеся реквизиты и т.п. Кроме того, оформление в реестре облегчит работу регулирующим органам и может стать основанием для получения соответствующих льгот. Единая информационная платформа является менее формальной, но способной принести большую ценность. Публикация информации о существующих совместных проектах позволит инвесторам, консорциумам, потребителям продукции и любым другим заинтересованным лицам проще находить друг друга. Это также может стать мотиватором создания новых консорциумов на основе

опыта существующих (или существовавших) и поиска партнеров по имеющимся ресурсам, интересам и запросам. Дополнительной функцией информационной площадки могло бы стать оказание услуг консультационным органом, который способен ответить на возникающие вопросы по механизмам функционирования консорциумов, существующим мерам поддержки, приоритетных отраслях развития, а при необходимости оказать более детализированное юридическое и финансовое консультирование, что особенно важно для социальных консорциумов. Однако важно понимать, что информационная площадка действует как любая социальная платформа, то есть ее ценность растет по мере увеличения числа участников, а значит, у первых участников наименьшие стимулы для вступления, поэтому их необходимо дополнительно мотивировать.

Еще одним важным инструментом финансирования является предоставление *налоговых льгот*. В отличие от двух предыдущих, данная мера необходима в первую очередь для научно-технологических консорциумов, так как они, с одной стороны, обладают необходимыми ресурсами и стремятся получить прибыль, в отличие от социальных консорциумов, а с другой стороны, связаны с большими рисками и зачастую направлены на более приоритетные отрасли, чем инвестиционные консорциумы. Вариантов предоставления налоговых льгот может быть несколько. В связи с тем, что научно-технологические консорциумы непосредственно связаны с проведением НИОКР, разработкой и применением новых технологий, их налогообложение должно проводиться по аналогии с обычными компаниями данного направления. К примеру, можно взять за основу налогообложение российских IT-компаний: для них предусмотрена ставка налога на прибыль — 3% вместо 20%, а тариф страховых взносов — 7,6% вместо 30%. При этом, как и для IT-компаний возможен переходный период с нулевой ставкой налога на прибыль. Кроме того, существуют льготы, непосредственно связанные с проведением НИОКР: признание затрат на НИОКР с коэффициентов 1,5; в отношении амортизируемых основных средств, используемых для осуществления научно-технической деятельности, возможно применение специального коэффициента до 3. Соответствующие льготы можно распространить на научно-технологические консорциумы при соблюдении необходимых условий.

Есть также возможность рассмотреть налоговые льготы для инвестиционных консорциумов, однако стоит отметить, что они не являются настолько широкими и критичными, как для научно-технологических консорциумов. За основу можно взять налогообложение СЗПК (соглашение о защите и поощрении капиталовложений). Одним из важных преимуществ такого соглашения является наличие «стабилизационной оговорки», позволяющей гарантировать неизменность условий бизнеса. С учетом того,

что консорциумы обычно создаются как проекты на определенный временной интервал, такая гарантия могла бы значительно увеличить привлекательность создания консорциума. Для участников СЗПК существует механизм применения налоговых вычетов (для налога на прибыль, налога на имущество организаций и земельного налогов), а также возможность возместить часть затрат на инфраструктуру. При этом важно понимать, что в условиях создания консорциума, объединяющего компании из нескольких стран, крайне важно согласовывать налоговые льготы и вычеты среди всех стран-участник ЕАЭС, иначе возможно смещение капитала в районы с наибольшими льготами и низкая заинтересованность компаний других стран в консорциумах как форме деятельности.

В итоге меры поддержки стоит вводить в несколько этапов, таким образом получится сохранить гибкость и своевременно отвечать на требования участников и изменения на рынке.

Таблица 16. Этапы введения мер поддержки

| Этап | Меры поддержки | Дополнительный анализ/действия |
|-------------|--|--|
| 1 | Создание единой информационной платформы и реестра консорциумов Прямое финансирование приоритетных проектов через фонд грантов или предоставление льготных кредитов на реализацию приоритетных проектов | Определение возможного объема финансирования, дифференциация помощи по масштабу проектов Разработка конкретных критериев приоритетных проектов Создание органа/выделение полномочий для независимой оценки проектов |
| 2 | Применение налоговых льгот Оказание консультационной поддержки Включение банков в систему поддержки: предоставление кредитов по льготным ставкам Гранты только для тщательно отобранных проектов | Юридическое закрепление льгот и критериев для их получения Создание органа/института, в который существующие/потенциальные участники консорциумов могут обратиться за консультацией Определение перечня коммерческих банков, которые включаются в систему предоставления льготных кредитов |

| Этап | Меры поддержки | Дополнительный анализ/действия |
|------|---|--|
| | | Сужение грантовой поддержки, детализация критериев отбора проектов |
| 3 | Обеспечение единства функционирования системы через совершенствование информационной платформы, создание системы партнерств и расширение информирования | Проведение образовательных форумов и конференций, внедрение новых, более интерактивных разделов в информационную платформу и другие действия, способные обеспечить большую степень самоорганизации системы |

3.3. Непосредственное участие государства в функционировании консорциумов

Помимо прямого финансирования или предоставления льгот, государство может стать непосредственным участником консорциума. Чаще всего такое включение государства происходит в некоммерческих, образовательных и других подобных объединениях, которые либо затрагивают непосредственную сферу интересов государства, либо которые не могут быть профинансированы в отсутствие финансирования из государственного (надгосударственного) бюджета.

К примеру, государство может вступать в консорциумы в лице университета или государственного научно-исследовательского центра или различных госкорпораций и корпораций развития. В таком случае к проектам привлекаются высококвалифицированные кадры, а связь между существующим в государстве/регионе запросом, и его практически воплощением в рамках отдельного проекта приводит к более глубокой проработке рассматриваемых вопросов при сохранении государственного контроля в определенном объеме.

Государство обладает различными ресурсами, которые не ограничиваются финансами. Вкладом государства в консорциум могут стать земельные участки, объекты недвижимости, производственные или научные объекты, которые могут быть использованы для выполнения задач консорциума. Для малых инновационных предприятий существует различная инфраструктура: бизнес-инкубаторы, инновационные центры, технопарки. В таких структурах компании могут находить новых партнеров, получать информационную поддержку и консультационные услуги, обучать персонал, получать ресурсы на льготных условиях (в том числе доступ к технологическим продуктам и вычислительным мощностям). Предполагается, что большинство научно-технологических консорциумов будут создаваться в первую очередь крупными

компаниями со сложившейся репутацией и собственной ресурсной базой (доступом к значительным факторам производства), поэтому и уровень поддержки должен отличаться в зависимости от проекта и его потенциальных участников. Наиболее остро для консорциума любого масштаба стоит вопрос получения информации и поиска партнеров, поэтому важно в первую очередь создать единую цифровую платформу, о которой говорится в разделе 2 настоящего исследования.

Государственные учреждения часто принимают у себя значительные компоненты проектов НИОКР, осуществляемых под ответственностью негосударственных организаций. Например, государственное учреждение может разрешить использовать свое оборудование для проведения испытаний ряду коммерческих предприятий в рамках их проектов НИОКР по разработке новых продуктов. В таком случае, независимо от того, что некоторые из этих работ были проведены на государственной территории, этого может быть недостаточно, чтобы назвать государственное учреждение исполнителем НИОКР. Правительство предоставляет услугу коммерческому предприятию, которое является подразделением, выполняющим НИОКР. Тем не менее, государственное учреждение может быть исполнителем НИОКР, если оно осуществляет свои собственные проекты на объекте.

При включении государства в работу консорциума необходимо создавать условия равноправного участия, чтобы обеспечить независимость деятельности остальных участников и таким образом сохранить конкурентоспособность объединения.

Таким образом участие государства или наднациональных органов в консорциумах может быть осуществлено двумя путями, через участие как контролирующего и регулирующего органа: принятие решений о предоставлении льгот, кредитов, условий инвестирования и т.д. Второй вариант заключается во вхождении государства в «капитал» создаваемого объединения, такой вход может быть осуществлен как в значительном объеме, когда необходимо полное финансирование проекта, или высокий статус соответствующего проекта, в связи с этим необходим более жесткий контроль. Либо такой вход может быть осуществлен на незначительную долю, которая позволит лишь осуществлять систематический анализ и контроль деятельности консорциума изнутри.

3.4. Меры поддержки консорциумов: зарубежный опыт и юридические формы

Меры поддержки: зарубежный опыт

Европейский союз

На данный момент в мире уже существуют и активно развиваются консорциумы. На первом этапе исследования мы разбирали зарубежный опыт регулирования консорциумов; на настоящем, третьем, этапе мы полагаем возможным рассмотреть его более детально в приложении к мерам поддержки.

На уровне Евросоюза, в 2014 году была создана программа Важных проектов общеевропейского интереса (IPCEI). IPCEI объединяет знания, опыт, финансовые ресурсы и участников экономической деятельности по всему Союзу, чтобы преодолеть важные рыночные или системные сбои и социальные проблемы, которые иначе нельзя было бы решить. Данная программа подразумевает совместную реализацию крупномасштабных проектов, обеспечивающих достижение стратегических целей ЕС.

IPCEI направлена на объединение усилий частных компаний и исследовательских центров из разных государств членов без образования единого юридического лица; при этом научно-исследовательская деятельность данных лиц финансируется за счет средств либо отдельных государств членов ЕС, либо всего Европейского союза.

По общему правилу на территории ЕС существует запрет государственного финансирования частных лиц или создания для них иных преимуществ со стороны государств. Данный запрет имеет цель сохранить конкурентную среду на уровне ЕС. Однако на реализацию проектов IPCEI данный запрет не распространяется ввиду особой значимости подобных проектов для всего ЕС (подп. в п. 3 ст. 107 Договора о функционировании Европейского Союза). В рамках данной программы государства могут предоставлять финансирование из своих средств и вводить иные льготные режимы для предприятий, реализующий данный проект. Государства-члены ЕС могут предоставлять возвратные авансы, займы, гарантии или гранты IPCEI. Там, где это оправдано, государственная поддержка может покрыть до 100% дефицита финансирования т.е. полностью профинансировать такой проект.

Как заявляет наднациональный орган ЕС – Европейская комиссия – программы IPCEI предназначены для поддержки проектов, которые приносят пользу ЕС, внося *«очень важный вклад в устойчивый экономический рост, рабочие места, конкурентоспособность и устойчивость промышленности и экономики в Союзе путем укрепления его открытой стратегической автономии»*. Проекты должны *«преодолеть важные рыночные или системные сбои»* или *«социальные вызовы»*, которые не позволяют реализовать проект *«в отсутствие помощи»*. Таким образом четко не

устанавливается перечень отраслей, в которых могут быть реализованы подобные проекты, но при этом указывается общая цель, которая может быть связана с экономическим развитием ЕС, решением климатических проблем, вопросов, связанных с промышленной и технологической безопасностью экономики ЕС, а также иным вопросам, влияющим на всех членов ЕС.

Поддержка IPCEI предназначена для восполнения дефицита финансирования проектов, которые частный сектор не может денежно обеспечивать в одиночку ввиду их частой экономической неэффективности. На практике IPCEI представляет собой проект или несколько интегрированных проектов в области инфраструктуры или НИОКР, осуществляемых частным сектором и поддерживаемых не менее чем четырьмя странами ЕС. Проекты НИОКР могут быть либо исследованиями и разработками, либо первым промышленным внедрением технологий, продуктов и процессов. Ограничение на НИОКР и инфраструктуру не вытекает непосредственно из европейских договоров, а является решением Комиссии ограничить объем и тип проектов и уменьшить неблагоприятные последствия. IPCEI могут финансироваться ЕС или отдельными государствами-членами ЕС.

IPCEI требует одобрения Европейской комиссии в соответствии с законом о государственной помощи. Компании и государства-члены в специальном процессе уведомления должны доказать, что IPCEI следует основным европейским интересам и что проекты не могут быть реализованы только под действием рыночных сил. С их одобрения Европейская комиссия гарантирует, что все государства-члены ЕС могут извлечь выгоду, что не будет непропорционального искажения конкуренции и что компании в рамках своих проектов придерживаются критериев IPCEI

Для определения проекта как соответствующего важному общеевропейскому интересу ему необходимо соответствовать четырем совокупным условиям⁴¹:

- 1) проект должен быть четко определен, в том числе включая условия его реализации, его участников и источников его финансирования;
- 2) проект должен идентифицируемым образом способствовать достижению одной или нескольких целей ЕС и должен оказывать значительное влияние на конкурентоспособность ЕС, устойчивый рост и решение социальных проблем;
- 3) государственное финансирование проекта должно быть соразмерным. Помощь не должна покрывать затраты на проект, которые предприятие так или иначе понесет, и не должна компенсировать обычный деловой риск экономической деятельности. Без помощи

⁴¹ Подробнее см.: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A52014XC0620%2801%29>.

реализация проекта должна быть невозможна, или он должен быть реализован в меньших размерах или масштабах, или иным способом, который значительно ограничил бы ожидаемые от него выгоды. При этом Государство-член должно предоставить доказательства того, что предлагаемая мера помощи представляет собой надлежащий инструмент политики для достижения цели проекта. Мера помощи не будет считаться уместной, если другие менее искажающие политические инструменты или другие менее искажающие типы инструментов помощи позволяют достичь того же результата;

4) финансирование проекта должно быть прозрачным. Государства-члены должны опубликовывать информацию, связанную с мерами помощи и положениях о ее реализации, а также кому адресована данная помощь.

На данный момент на территории ЕС реализуется несколько таких проектов. Они связаны с импортозамещением и развитием передовых технологий. Меры поддержки каждого из них рассмотрим подробнее.

Проект IPSEI по микроэлектронике, утвержденный в декабре 2018 г., объединяет 32 компании из четырех государств-членов ЕС (Франции, Германии, Италии и Австрии), а также Великобритании. Данный проект использует государственную помощь для содействия разработке новых продуктов микроэлектроники. Финансирование исходит от самих стран-участниц, а не от Европейского Союза. При поддержке соответствующего государства компании способны продвигать амбициозные исследования, разработки и инновации.

Причиной реализации данного проекта стала зависимость европейских предприятий от иностранных полупроводников. Так, на 2018 г. общая сумма экспорта полупроводников составляла 91,2 миллиарда долларов, среди которых только 14,5 миллиардов принадлежало странам ЕС.

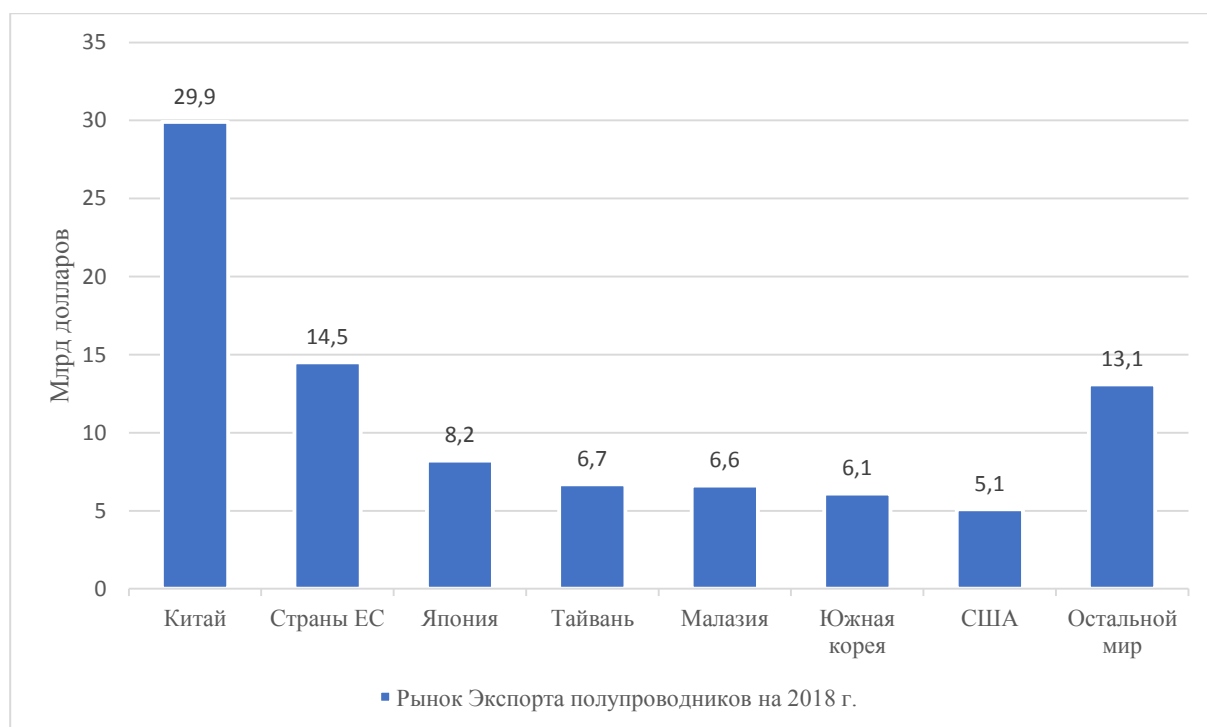


Рисунок 16. Рынок экспорта полупроводников на 2018 г.

На данный момент 32 европейские компании, непосредственно участвующие в данном проекте, реализуют 43 тесно связанных подпроекта. В ходе проекта эти компании будут сотрудничать с 425-ю дополнительными (косвенными) партнерами, такими как исследовательские организации или малыми и средними предприятиями. Государственная помощь на этот проект составляет 1,75 миллиарда евро. IPCEI нацелен на то, чтобы разблокировать дополнительные частные инвестиции в размере 6 миллиардов евро, а их крайний срок установлен на 2024 г.



Рисунок 17. Пять проектных технологических областей

IPSEI по микроэлектронике охватывает пять технологических областей:

1) энергоэффективные чипы: разработка новых решений для снижения общего энергопотребления электронных устройств;

2) силовые полупроводники: разработка новых технологий компонентов для интеллектуальных приборов, а также для электрических и гибридных транспортных средств. Основной целью является повышение надежности конечных полупроводниковых устройств;

3) интеллектуальные датчики: разработка новых оптических датчиков, датчиков движения или магнитного поля с более высокой производительностью и точностью. Интеллектуальные датчики также будут использоваться для повышения безопасности автомобиля за счет более надежной и своевременной реакции при смене полосы движения или объезде препятствия;

4) передовое оптическое оборудование: работа над более эффективными технологиями для высокопроизводительных чипов будущего;

5) составные материалы: для замены кремния и создания устройств на основе более совершенных чипов.

Ожидается, что данный проект будет стимулировать как накопление знаний, так и активность европейской цепочки ценностей в микроэлектронике. Поскольку для

исследования в области технологий микроэлектроники требуется использование экспериментального научно-исследовательского оборудования, постольку IPCEI способствует европейскому научному совершенству и его распространению. Инвестиции IPCEI в первое промышленное внедрение, как ожидается, также обеспечат преимущества в области исследований и бизнеса предприятиям, работающим в области микроэлектроники.

Вторым проектом, получившим статус общеевропейской важности, является проект, связанный с исследованиями и инновациями в области аккумуляторов.

В настоящее время около 80% мировых мощностей по производству аккумуляторов приходится на Азию, причем только на долю Китая приходится 69%, на США – около 15%, а на долю всего ЕС – менее 4%. Такая ситуация, по мнению Еврокомиссии, в долгосрочной перспективе неприемлема, поскольку импорт аккумуляторов из Китая значительно увеличивает углеродный след электромобилей. Более того, поскольку на аккумуляторы приходится около 40% стоимости электромобиля, ЕС рискует поставить под угрозу значительную часть производственной цепочки и технологические знания, которые могут быть получены в перспективе. Развитие аккумуляторной промышленности в ЕС предлагает решение этой ситуации, а также должно помочь противостоять некоторым неизбежным потерям рабочих мест из-за перехода от традиционных двигателей внутреннего сгорания.

Также данный проект направлен не только на развития производств аккумуляторов на территории ЕС, но и на создание климатически нейтральной экономики в рамках программы «Чистая планета для всех». Подчеркивается, что электрификация является одним из основных технологических факторов, способствующих достижению углеродной нейтральности, при этом развитие технологий аккумуляторов являются одной из ключевых технологий в этом контексте.

IPCEI по аккумуляторам был совместно подготовлен и утвержден 12 странами, а именно Австрией, Бельгией, Хорватией, Финляндией, Францией, Германией, Грецией, Италией, Польшей, Словакией, Испанией и Швецией. В реализации данного проекта примут участие 42 непосредственных участника, включая малые и средние предприятия и стартапы, осуществляющие деятельность в одном или нескольких государствах-членах. Непосредственные участники будут тесно сотрудничать друг с другом в рамках почти 300 предусмотренных совместных проектов, а также с более чем 150 внешними партнерами, такими как университеты, исследовательские организации и малые, и средние предприятия по всей Европе. Ожидается, что весь проект будет завершен к 2028 г. (с разными сроками для каждого подпроекта).

Финансовая поддержка от данных стран для IPCEI по аккумуляторам составила до 3,2 млрд евро, ожидается, позволит привлечь дополнительные 5 млрд евро частных инвестиций, в результате реализации данного проект потенциал рынка ЕС может достигать 250 миллиардов евро ежегодно начиная с 2025 года.



Рисунок 18. Четыре проектные области

Для общения Еврокомиссии с участниками IPCEI по аккумуляторам, а также с заинтересованными сторонами, государствами-членами и Европейским инвестиционным банком используется платформа сотрудничества на базе Европейского альянса аккумуляторов.

Цепочка ценности аккумуляторных батарей IPCEI охватывает четыре области:

1) сырье и передовые материалы: разработка устойчивых инновационных процессов, ведущих к добыче, обогащению, рафинированию и очистке руд для получения сырья высокой чистоты. Проект также направлен на улучшение существующих передовых материалов или создание новых, которые будут использоваться в новых элементах аккумуляторной батареи;

2) элементы и модули: разработка инновационных элементов и модулей, соответствующих стандартам безопасности и производительности как для автомобильных, так и для неавтомобильных применений;

3) аккумуляторные системы: разработка инновационных аккумуляторных систем, включая программное обеспечение и алгоритмы управления батареями. и новые методы испытаний;

4) повторное использование, переработка и рафинирование: разработка безопасных и передовых процессов сбора, демонтажа, повторного использования, вторичной переработки и рафинирования вторичных материалов.

Таким образом, IPCEI по аккумуляторам стремится создать стратегическое преимущество ЕС путем реализации полной цепочки ценности аккумуляторных батарей и разработки технологий и процессов, связанных с их производством, которые в настоящее время недоступны. Ожидается, что это приведет к прорывам в производительности аккумуляторов и сведет к минимуму воздействие производства аккумуляторов на окружающую среду. Комиссия также считает, что благодаря распространению результатов по всей Европе будут получены значительные и позитивные побочные эффекты.

Третьим и самым высокотехнологичным проектом, получившим статус общеевропейской важности и самое большое государственное финансирование, является проект, связанный с исследованиями и инновациями в создании водорода (IPCEI Hy2Tech). Особую актуальность данный проект обрел в связи с прекращением поставок энергоресурсов из России на территорию ЕС.

Данный проект направлен на разработку инновационных технологий для создания цепочки ценности водорода и обезуглероживания промышленных процессов. Как отмечает Еврокомиссия, в настоящее время в Европе нет устоявшегося рынка водорода. Отсутствие среды с точки зрения инвестиций является весьма рискованным предприятием для компаний и даже для государств-членов вкладывать средства в такие инновационные технологии в одиночку. Реализация данного проекта посредством стратегического консорциума IPCEI Hy2Tech способствует достижению целей ЕС по диверсификации поставок энергии и уходу от российского ископаемого топлива, а также декарбонизации предприятий.

IPCEI Hy2Tech был утвержден в июле 2022 г. при участии 15 государств-членов ЕС: Австрии, Бельгии, Чехии, Дании, Эстонии, Финляндии, Франции, Германии, Греции, Италии, Нидерландов, Польши, Португалии, Словакии и Испании, кроме этого в IPCEI Hy2Tech участвуют 35 частных компаний, которые будут сотрудничать более чем с 300

непрямыми партнерами по всей Европе, включая университеты и исследовательские организации. К реализации подготовлен 41 проект, структурированные в четырех технологических областях, касающихся производства водорода, топливных элементов, хранения, транспортировки и распределения водорода, а также способов использования для конечных пользователей. По заверениям Еврокомиссии каждый проект нацелен на прорывные инновации.



Рисунок 19. Четыре проектные области

Проект структурирован в четырех технологических областях, касающихся производства водорода, топливных элементов, хранения, транспортировки и распределения водорода, а также приложений для конечных пользователей.

Для реализации данного проекта определена сумма помощи государств участвующих в проекте в размере 5,4 миллиарда евро. По оценкам еврокомиссии эта государственная поддержка привлечет еще 8,8 млрд евро частных инвестиций. При оценке суммы финансирования данного проекта Еврокомиссия очень тщательно подошла к вопросу выделяемых средств. Государственная помощь на одну компанию, участвующую в проекте, не должна превышать допустимых расходов и дефицита финансирования, т.е. разницы между положительным и отрицательным денежными потоками. Кроме этого, был создан механизм возврата инвестиций, в случае если реализуемый компанией проект принесет дополнительный чистый доход сверх прогнозов.

В таком случае компания вернет соответствующему государству-члену часть полученных инвестиций.

Помимо IPCEI Hy2Tech в сентябре 2022 г. был утвержден второй проект (IPCEI Hy2Use) связанный с исследованиями и внедрением водородных технологий. Hy2Use фокусируется на проектах, которые не охвачены Hy2Tech, а именно на инфраструктуре, связанной с водородом, и водородных установках в промышленном секторе (в то время как Hy2Tech фокусируется на конечных пользователях в сфере передвижения).

IPCEI Hy2Use был совместно подготовлен и уведомлен тринадцатью государствами-членами: Австрией, Бельгией, Данией, Финляндией, Францией, Грецией, Италией, Нидерландами, Польшей, Португалией, Словакией, Испанией и Швецией. Данные государства предоставят до 5,2 млрд евро государственного финансирования, как ожидается, это позволит привлечь дополнительные 7 млрд евро частных инвестиций.

В рамках данного проекта 29 компаний включая малые и средние предприятия примут участие в 35 под проектами. Также, как и в остальных проектах компании будут тесно сотрудничать друг с другом и более чем 160 внешними партнерами, такими как университеты, исследовательские организации и малые, и средние предприятия по всей Европе.



Рисунок 20. Две проектные области

Исходя из всего вышеперечисленного можно сказать, что программы важных проектов общеевропейского интереса являются примером действительно амбициозного европейского сотрудничества, в котором компании, государства-члены и Еврокомиссия совместными усилиями реализуют общие цели всего союза.

Китайский горнодобывающий консорциум в Эквадоре⁴²

CRCC-Tongguan – китайский горнодобывающий консорциум в Эквадоре, который находится в совместном владении Tongling Nonferrous Metals Group и китайского производителя вагонов China Railway Construction Corporation (CRCC).

В 2010 году консорциум приобрел канадскую компанию Corriente Resources вместе с двумя крупнейшими месторождениями меди в Эквадоре — Mirador и San Carlos

⁴² См.: <https://carnegieendowment.org/2021/09/20/chinese-mining-and-indigenous-resistance-in-ecuador-pub-85382>. Отметим, что участники данного консорциума также имеют «надстройку» в виде общего для них юридического лица. Данный консорциум по своей форме не относится к числу тех, которым посвящено настоящее исследование, однако особо ценным является исследование мер его поддержки.

Panantza – и контролем над двумя дочерними компаниями Corriente Resources (Ecuacorriente SA и Explocobres SA).

Консорциум стремился диверсифицировать свои поставки металлов при одновременном снижении монопольной власти западных многонациональных компаний, таких как Broken Hill Proprietary (BHP, ранее известная как BHP Billiton), International Minerals Corporation, Rio Tinto., Vale, Anglo American и другие.

Китайские инвестиции в горнодобывающую промышленность в значительной степени связаны с государственными компаниями. Эти госпредприятия приобрели проекты «под ключ» для эксплуатации стратегических запасов ресурсов в Эквадоре, включая крупномасштабные горнодобывающие предприятия, такие как Mirador и San Carlos Panantza.

Меры поддержки, оказанные CRCC-Tongguan правительством Эквадора:

- ослабление социальных и экологических гарантий;
- пониженные требования при выдаче экологических лицензий;
- принятие нового закона о добыче полезных ископаемых, который отменял необходимость получать предварительное согласие местных сообществ на разработку полезных ископаемых;
- принудительное переселение местных общин, которые противились разработке полезных ископаемых;
- принятие закона об общественной и государственной безопасности, который наделил вооруженные силы Эквадора правом на защиту объектов и инфраструктуры государственных и частных компаний от последствий противодействия их коммерческой деятельности.

Меры поддержки евразийских консорциумов: обзор

Создание правовых форм поощрения и защиты капиталовложений на уровне ЕАЭС позволит увеличить деловую активность и обеспечить приток инвестиций. Для увеличения деловой активности и обеспечения притока инвестиций действенным является создание правовых форм поощрения и защиты капиталовложений на уровне ЕАЭС.

Предполагается, что поддержка евразийских консорциумов может быть двухзвенной:

1) первое звено – базовые меры поддержки («привилегии»):

- а) антимонопольные послабления;
- б) свободный аутстаффинг среди участников консорциума;
- в) определенный перечень налоговых льгот и таможенных преференций;

2) второе звено – «расширенные», «инвестиционные» меры поддержки:

- а) стабилизация;
- б) компенсации;
- в) приоритет в доступе к публичному имуществу;
- г) преференции при участии в госзакупках;
- д) усиленная защита от изъятий имущества
- е) большой объем налоговых льгот
- ж) предоставление субсидируемых кредитов.

Рассмотрим указанные меры поддержки более подробно.

Первое звено. Оно включает базовые меры поддержки («привилегии»), которые причитаются консорциуму в силу одного лишь факта приобретения объединением статуса евразийского консорциума⁴³. Они были освящены на предшествующем (втором) этапе исследования. Предлагается, что объединение, ставшее евразийским консорциумом получит следующие особые права и привилегии:

а) **антимонопольные послабления.** Договор товарищества или соглашение о координации, лежащие в основании евразийского консорциума, не предполагаются картельными или иными запрещенными горизонтальными соглашениями, а также запрещенными вертикальными соглашениями. Иное должно быть особо доказано в суде;

б) **свободный аутстаффинг среди участников консорциума.** Участники консорциума могут свободно предоставлять друг другу свои трудовые ресурсы – заключать договоры о предоставлении персонала (договоры аутстаффинга) и временно направлять своих работников другим участникам.

Аутстаффинг – привлечение одним лицом (заказчиком) работников, которые оформлены у другого лица (исполнителя). Такие работники трудятся в интересах, под управлением и контролем заказчика, но не заключают с ним трудовой или гражданско-правовой договор. Зарплату, отпускные и прочие выплаты им предоставляет исполнитель (их работодатель)⁴⁴.

Проблема заключается в том, что зачастую аутстаффинг оказывается запрещенным. Например, в России, он признается заемным трудом, использование которого запрещено (ст. 56.1 ТК РФ), однако существует институт временного направления работников к другому работодателю (глава 53.1 ТК РФ), который содержит

⁴³ Как было указано на предшествующих этапах исследования евразийский консорциум – это особый статус, который получает объединение, созданное на основании договора товарищества или соглашения о координации. Данный статус возникает с момента регистрации объединения в реестре евразийских консорциумов Компетентным органом ЕАЭС.

⁴⁴ Как соотносятся аутсорсинг, аутстаффинг и заемный труд // СПС КонсультантПлюс. 2022.

множество ограничений. Органы власти отмечают, что при аутстаффинге зачастую не соблюдаются требования охраны труда⁴⁵, поскольку трудовой договор заключен с одним лицом, а рабочие поручения дает иное лицо, которое не будет нести ответственности за возможные нарушения законодательства перед работником.

Рассмотрим, как данный механизм урегулирован в праве некоторых зарубежных государств.

В Германии допускается «комплексный аутсорсинг», при котором передаются не только активы, но и сотрудники. Его так же называют передачей предприятия (transfer of an undertaking). Получатель вступает в права и обязанности по трудовым отношениям, существующим на момент передачи (BGB § 613a(1)1). Если права и обязанности работника регулируются в коллективном договоре или в трудовом соглашении, то они становятся индивидуальной основой рабочих отношений между работником и новым владельцем компании (подразделения). В интересах сотрудников эти условия не могут меняться в течение года⁴⁶. При этом предыдущий работодатель несет солидарную ответственность в дополнение к новому владельцу (BGB § 613a(2))⁴⁷.

Во Франции аутстаффинг по общему правилу разрешен. В силу ст. L. 122-12 Трудового кодекса Франции в случае изменения правового статуса работодателя в связи, в частности, с созданием партнерства, все трудовые договоры, действующие на момент такого изменения, продолжают применяться между новым работодателем и персоналом⁴⁸. Иными словами, во Франции аутстаффинг реализуется путем изменения трудового договора с закреплением смены работодателя. Трудовой договор передается получателю, его условия автоматически становятся обязательными для него. Это относится к договорным положениям и условиям, а также к правам или преимуществам, созданным обычаем или односторонним обязательством бывшего работодателя (аутсорсера)⁴⁹. При этом передача трудовых отношений, возникающих в результате аутстаффинга, происходит автоматически на дату операции и является обязательной для бывшего

⁴⁵ Решение Верховного суда Республики Карелия от 03.10.2016 по делу № 21-425/2016

⁴⁶ p. 13-16 XVth Meeting of European Labour Court Judges 3-4 September 2007 // URL: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_dialogue/---dialogue/documents/meetingdocument/wcms_159885.pdf

⁴⁷ BGB § 613a // URL: https://www.gesetze-im-internet.de/bgb/_613a.html

⁴⁸ The French Labor Code // URL: https://www.ilo.org/public/libdoc/ilo/1982/82B09_224_engl.pdf

⁴⁹ p. 10 XVth Meeting of European Labour Court Judges 3-4 September 2007 // URL: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_dialogue/---dialogue/documents/meetingdocument/wcms_159885.pdf

работодателя, нового работодателя и работников⁵⁰. Императив стабильности занятости означает, что согласия работника на перевод не требуется, он не вправе отказаться от перевода, а если захочет уволиться по данному основанию, ему не возместят ущерб и не выплатят пособие при увольнении⁵¹.

В Италии аутстаффинг практически не урегулирован. К нему применяются положения о передаче предприятия. Согласно Закону Италии № 428 от 29.12.1990, если должна произойти передача фирмы или ее части, в которой занято более 15 работников, до подписания соглашения о передаче необходимо уведомить профсоюз о времени и причинах перевода, правовых, экономических и социальных последствиях для работников, предусмотренные средства правовой защиты, если таковые имеются. Согласие переведенных работников не имеет значения, и это не приводит к какому-либо нарушению конституционных прав работников. Отдельный работник не может оспорить решение о переводе. Такое право имеет только профсоюз⁵².

В Индонезии система работы по аутстаффингу является законной системой работы. В силу ст. 66 Закона Индонезии № 13/2003 о труде аутстаффинг возможен только для деятельности по оказанию вспомогательных услуг или деятельности, которая косвенно связана с производственным процессом. Поставщик рабочей силы должен иметь лицензию на подобную деятельность и несет ответственность за заработную плату и социальную защиту, условия труда и споры, которые могут возникнуть. Если процедура передачи работников не соблюдена, компания, которая пользуется услугами поставщика рабочей силы, несет ответственность как работодатель предоставленных ей работников, то есть трудовые отношения работников с поставщиком рабочей силы прекращаются и возникают между работниками и компанией, которая наняла поставщика рабочей силы⁵³.

В рамках аутстаффинга в консорциумах ЕАЭС предлагается сделать его дозволенным, но с ограничением: направление сотрудников на работу к другому участнику консорциума не должно выходить за пределы их трудовых функций, противоречить условиям трудового договора, а также ухудшать имеющиеся у них гарантии и условия предоставления компенсаций;

⁵⁰ p. 9 XVth Meeting of European Labour Court Judges 3-4 September 2007 // URL: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_dialogue/---dialogue/documents/meetingdocument/wcms_159885.pdf

⁵¹ Soc.14 dec. 2004, société alsacienne des hypermarchés Auchan vs Mr Bousquet.

⁵² p. 39-42 https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_dialogue/---dialogue/documents/meetingdocument/wcms_159885.pdf

⁵³ Indonesia Law No. 13/2003 on Labor // URL: <https://www.ilo.org/dyn/travail/docs/760/Indonesian+Labour+Law+-+Act+13+of+2003.pdf>

в) **налоговые льготы.** На основе проведенного исследования можно предложить следующие подходы и решения:

– ставка налога на ту прибыль, которая связана с деятельностью консорциума должна быть снижена, размер сниженной ставки может определяться в отношении отдельных проектов на основе проведенного предварительного анализа таких проектов на основе их количественных и качественных параметров. При этом подобное снижение обязательно должно сопровождаться барьером – национальные власти не должны за счет других элементов налога или льгот негативно влиять на «эффективную ставку налога» (например, уменьшив ставку до 10% лишить данную категорию налогоплательщиков обычных льгот). Таким образом, целесообразно установить, что государства-участники ЕАЭС не вправе ухудшать параметры налоговых льгот для участника Евразийского консорциума в сравнении с параметрами, которые являются общими для участников оборота.

В государствах – членах ОЭСР (38 государств) средние налоговые ставки варьируются от 0,1 до 2 % от налоговой базы, однако стоит учитывать, что налоговая база в этих странах исчисляется по-разному.

Налогообложение собственности может повлиять на операционные расходы как предприятий, так и домовладельцев. Предприятиям менее активно осуществляют капитальные вложения в случае значительных налоговых ставок в отношении капитализируемых расходов⁵⁴.

Также снижение налога на имущество позволяет простимулировать инвестиции в модернизацию предприятий и применение наиболее эффективных технологий. Например, местные органы власти в США используют многочисленные льготы по налогу на недвижимость для повышения энергоэффективности и использования возобновляемых источников энергии. Чехия, Италия, Норвегия и Испания являются еще одним примером стран, предоставляющих льготы по налогу на имущество для установок, работающих на возобновляемых источниках энергии⁵⁵.

Снижение налогов на имущество для консорциумов ЕАЭС повысит заинтересованность частного капитала участвовать в подобных соглашениях.

⁵⁴ Zodrow, G. R. (2001), “The Property Tax as a Capital Tax: A Room with Three Views”, National Tax Journal, 54 (1).

⁵⁵ p. 19 <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/5js30tw0n7kg-en.pdf?expires=1666885659&id=id&accname=guest&checksum=5E48CEBE09C73456F27ECA6C073823F>

– от налогообложения целесообразно освободить распределение прибыли, ликвидационного остатка. Это позволит сделать консорциум более привлекательной формой для инвестирования;

– также целесообразно освободить от налогов и парафискалитетов выплаты работникам, которые трудятся у участников консорциумов, ведущих научные исследования, образовательную деятельность, разрабатывающих и производящих высокие технологии. Это позволит в значительной мере простимулировать данные сферы;

2) **второе звено** – «расширенные», «инвестиционные» меры поддержки, которые причитаются только тем евразийским консорциумам, которые реализуют евразийские инвестиционные проекты на основании соглашений с ЕАЭС, о которых будет сказано далее. Заключение данного соглашения даст следующие привилегии и поощрения:

а) стабилизация: для реализации конкретного инвестиционного проекта консорциум получает гарантию неизменности того правового регулирования, которое действовало на момент выдачи этой гарантии;

б) компенсации: консорциум вправе возместить все или часть затрат, которые он понесен на реализацию проекта в части создания общественно-полезной инфраструктуры;

в) приоритет в доступе к публичному имуществу: для реализации конкретного инвестпроекта консорциумы получает возможность получить земельные участки и объекты недвижимости, расположенные на них, в аренду без проведения торгов;

г) преференции при участии в госзакупках: товары, работы и услуги, которые будут генерироваться консорциумом в результате запуска инвестиционного проекта, могут закупаться у консорциума как единственного поставщика, а также консорциум имеет приоритет при равных баллах по итогам торгов;

д) усиленная защита от изъятий имущества: проектное имущество консорциума пользуется особой гарантией защиты от национализаций и изъятия. Данная гарантия (наряду с необходимостью предварительной выплаты равноценного возмещения) требует выполнения дополнительных формальностей, например, получения согласия со стороны компетентного органа ЕАЭС;

е) большой объем налоговых льгот – в зависимости от представленной документации, свидетельствующей о влиянии консорциума на макропоказатели региона и Союза, а также на основе его инвестиционных параметров может быть предложена более льготная система для проектов создающих значительный вклад в развитие ключевых отраслей Союза;

ж) предоставление субсидируемых кредитов – для проектов могут быть предоставлены кредиты по которым процентная ставка будет софинансироваться за счет обособленного резервного фонда ЕАЭС или за счет стран на территории которых планируется реализовывать соответствующие проекты. Более глубокой формой стимулирования может выступать грантовая поддержка, возможно установление определенных этапов реализации проектов по достижении которых предлагается предоставление соответствующих форматов поддержки.

Рассмотрим более подробно каким может быть регулирование для получения консорциумами соответствующих «расширенных», «инвестиционных» привилегий и поощрений.

Механизм получения инвестиционных привилегий и поощрений. Евразийский инвестиционный проект: ключевое понятие

Ядром регулирования выступает институт евразийского инвестиционного проекта, который будет реализовываться силами консорциума (участниками консорциума). Именно для целей его реализации и в отношении него консорциум приобретает особый статус, который дает ему (и его участникам) соответствующие привилегии и поощрения.

Под евразийским инвестиционным проектом следует понимать комплекс мероприятий и процессов, осуществляемых на территориях двух и более стран ЕАЭС, и направленных на (а) создание и последующую эксплуатацию различных видов имущества или (б) реконструкцию, ремонт, видоизменение, переработку, улучшение, модернизацию или благоустройство различных видов имущества с последующей их эксплуатацией. Если в рамках проекта будет задействовано несколько различных объектов гражданских прав, то между ними должна иметься технологическая или функциональная связь.

Как видно, данное определение является достаточно широким. Причиной для такой формулировки является необходимость охвата как можно большего числа общественно-значимых в масштабах ЕАЭС инвестиционных проектов, которые могут предполагать, например:

- 1) строительство новых промышленных объектов недвижимости и их последующую эксплуатацию;
- 2) получение ветхих или полуразрушенных объектов реального сектора в целях их полной реконструкции или модернизации с последующим использованием;
- 3) проведение работ на земельных участках и иных объектах недвижимости, которые не предполагают появления каких-то новых объектов, но значительно улучшают

качество этих вещей (например, масштабные мелиоративные работы с последующей эксплуатацией земли);

4) создание исключительно «бестелесных» продуктов: программ для ЭВМ, дизайнерских решений, изобретений, полезных моделей и др.;

5) создание комплексных предприятий, которые будут состоять как из описанных выше «бестелесных» объектов, так и материальных благ: зданий, сооружений, движимых вещей.

Необходимо отметить, что не любой проект может получить особый статус евразийского инвестиционного и, как следствие, получить описанные выше привилегии и поощрения. Инвестиционный проект также должен обладать следующими признаками:

1) проводится на территории не менее двух государств-участников ЕАЭС;

2) ЕАЭС имеет потребность в данном проекте;

3) величина инвестиций должна быть не менее 5 миллионов долларов США в эквиваленте национальной валюты государства-участника ЕАЭС, на территории которого преимущественно будет реализовываться проект;

4) проект должен быть эффективен. Эффективность проекта (как коммерческая, так и иная – макроэкономического, политического, технологического, социального, культурного) должна оцениваться Компетентным органом ЕАЭС на основе разработанных количественных, качественных и макроэкономических показателей, в том числе с применением разработанной в рамках данного исследования методологии оценки инвестиционных проектов;

5) реализации проекта должна осуществляться при помощи товаров, происходящих из стран ЕАЭС. Так, например, целесообразно установить, что для реализации проекта потребуется использовать 75% и более товаров, которые происходят из стран, не являющихся участницами ЕАЭС, и при этом они имеют аналоги, происходящие из государств-участников ЕАЭС, то проект не подлежит одобрению. Процентное соотношение оценивается через сопоставление стоимости конкретных товаров из стоимости всей массы привлекаемого имущества для реализации проекта

Помимо указанных выше «позитивных предпосылок» (то есть тех, которые должны иметься у проекта) укажем также на наличие предпосылок негативных (то есть тех, которые не позволят инвестиционному проекту получить статус евразийского). Полагаем, что целесообразно установить те сферы, в которых реализация инвестиционного проекта недопустима:

1) организация и проведение азартных игр. Игровой бизнес сам по себе не способствует развитию экономики стран и развитию морально-нравственных начал членов общества. Ввиду этого не рекомендуется давать поощрения данным секторам;

2) производство и реализация табачных изделий и алкоголя. Табачные изделия и алкоголь не способствуют укреплению здоровья наций, поэтому поощрение этого сектора не отвечает целям регулирования.

Порядок присвоения статуса евразийского инвестиционного проекта

Инициатива в реализации евразийского инвестиционного проекта исходит от консорциума. Однако компетентный орган ЕАЭС вправе опубликовать призыв к представлению инвестиционных проектов для наделения их статусами евразийских. В данном призыве должно быть указаны общие (примерные) параметры инвестиционного проекта.

Для присвоения инвестиционному проекту статуса евразийского необходимо прохождение консорциумом следующей процедуры.

Шаг 1: подача и рассмотрение заявления (предложения). Евразийский консорциум должен направить в компетентный орган ЕАЭС: (а) заявление (предложение) с подтверждением полномочий на его подачу от имени консорциума и (б) подробное описание инвестиционного проекта.

В заявлении должно быть выражено намерение присвоить инвестиционному проекту статуса евразийского, а также должны быть указаны данные о регистрации евразийского консорциума, испрашивающего данный статус.

Подробное описание инвестиционного проекта предполагает отражение следующих сведений:

- 1) сфера, в которой реализуется проект;
- 2) этапы реализации проекта с указанием сроков;
- 3) территории реализации проекта;
- 4) приблизительный размер инвестиций по всему проекту, а также по отдельным этапам;
- 5) количество и виды создаваемых рабочих мест;
- 6) перечень видов имущества, которые будут вовлекаться в проект, в том числе указание на земельные участки или неразмежеванные территории, на которых будет реализовываться проект;
- 7) лицо или лица, которые будут обладать имуществом для целей реализации проекта («хранитель общих активов»);

8) прогнозируемые расходы и доходы по всему проекту, а также по отдельным этапам;

9) приложения: финансово-экономическая модель проекта и технико-экономические показатели проекта.

Заявление подлежит рассмотрению в течение 30 дней. По итогам рассмотрения заявления консорциум уведомляют об отклонении заявления или о допуске к защите инвестиционного проекта на заседании компетентного органа ЕАЭС.

В качестве оснований для отклонения заявления могут являться следующие обстоятельства (закрытый перечень):

- 1) непредоставление одного из указанных выше документов;
- 2) неполное описание инвестиционного проекта;
- 3) отсутствие документа, подтверждающего полномочие лица, направившего заявление.

Шаг 2: защита инвестиционного проекта перед комиссией. В течение 30 дней со дня уведомления консорциума о допуске проекта к защите компетентный орган ЕАЭС должен организовать и объявить его очное обсуждение с привлечением компетентных специалистов из тех сфер, в которых планируется реализация проекта, создать комиссию по рассмотрению заявления о присвоении инвестиционному проекту статуса евразийского инвестиционного проекта. Также к участию должны быть приглашены представители антимонопольных ведомств государств-участников ЕАЭС, на территориях которых будет реализовываться проект.

Обсуждения длятся не более 60 дней со дня их объявления.

Состав комиссии должен быть следующим:

1) председатель комиссии – руководитель компетентного органа ЕАЭС (или его заместитель). Председатель комиссии председательствует на ее заседаниях, руководит ходом обсуждения, подписывает итоговые решения комиссии. Председатель не имеет права голоса;

2) секретарь комиссии – определенное председателем комиссии лицо, которое фиксирует ход обсуждений и готовит протоколы обсуждений, которые подписываются всеми лицами, участвовавшими в обсуждении. Секретарь не имеет права голоса;

3) члены комиссии с правом голоса (должно быть нечетное количество) – лица, обладающие достаточными познаниями в сферах, в которых будет реализовываться проект. Это могут быть программисты, инженеры, экологи, врачи, фармацевты и представители других профессий.

В составе членов комиссии обязательно должен быть один юрист и один экономист с профильными опытами работы не менее 5 лет.

Члены комиссии должны иметь гражданство тех стран ЕАЭС, на территории которых будет реализовываться инвестиционный проект. При этом в целях обеспечения беспристрастности суждений члены комиссии не должны быть прямо или косвенно связаны (аффилированы) с консорциумом;

4) представители антимонопольных ведомств стран ЕАЭС, на территории которых будет реализовывать проект, – данные лица не имеют права голоса, однако каждый из них может наложить мотивированное вето на проект. Данные представители также не должны быть прямо или косвенно связаны с консорциумом.

Возможно проведение до пяти очных обсуждений в течение указанных 60 дней (большее количество обсуждений допустимо только с согласия заявителя). По итогам каждого из обсуждений (кроме завершающего) комиссией могут быть сформулированы рекомендации по исправлению и доработке проекта; данные исправления и доработки представляются в компетентный орган ЕАЭС и передаются комиссии для обсуждения на следующем обсуждении.

Заявитель вправе приглашать на защиту со своей стороны любых лиц, которые могут оказать ему содействие.

В течение 10 дней со дня последнего (завершающего) очного обсуждения комиссия должна вынести мотивированное решение об успешной защите и об одобрении проекта или о его неодобрении.

При принятии решения члены комиссии с правом голоса оценивают проект на предмет:

1) принципиальной возможности его реализации в описанных параметрах с учетом текущих социально-экономических условий;

2) наличия или отсутствия у ЕАЭС потребности в данном проекте;

3) величины инвестиций, описанной выше;

4) соответствия описанного проекта условиям признания его евразийским;

5) для коммерческих проектов – параметрам эффективности, которые определяются компетентным органом ЕАЭС;

6) для иных проектов – наличия или отсутствия иных благоприятных эффектов, которые описаны выше.

Решение принимается на основании голосования членов комиссии с правом голоса. Решение об успешной защите и об одобрении является принятым, если за него проголосовало большинство членов комиссии с правом голоса от общего числа членов

комиссии с правом голоса, а также если отсутствует хотя бы одно вето со стороны представителей антимонопольных ведомств.

Шаг 3: заключение соглашения о реализации евразийского инвестиционного проекта и внесение информации об этом в реестр.

В течение 30 дней со дня одобрения комиссией проекта компетентный орган ЕАЭС готовит текст соглашения о реализации евразийского инвестиционного проекта, подписывает его и направляет консорциуму. После этого в течение 30 дней консорциум подписывает его и высылает обратно компетентному органу. С момента получения компетентным органом подписанного обеими сторонами соглашения соглашение является заключенными и вступает в силу. В течение пяти дней после этого компетентный орган обязан внести информацию о соглашении в реестр консорциумов.

Также нельзя исключать, что государства-участники ЕАЭС, на территории которых предполагается реализация инвестиционного проекта, могут иметь потребность в участии в таком соглашении в целях получения контрольно-информационных прав или оказания дополнительного содействия и поддержки евразийскому консорциуму.

Также государства могут быть заинтересованы в получении доли в прибыли от проекта⁵⁶. В этом случае соглашение будет трех- и более сторонним и вступит в силу только после его подписания всеми этими сторонами. Например, в Намибии в конце 2009 года была создана государственная горнодобывающая компания Epangelo, которая начала функционировать в середине 2010 года. Первоначальное финансирование составило 217 500 USD от правительства. Видение Epangelo состоит в том, чтобы стать ведущим, диверсифицированной горнодобывающей компанией в Намибии⁵⁷. Золотой рудник Навачаб находится в совместной собственности британской компании QKR Namibia Mineral Holdings (92,5%) и государственной компании Epangelo Mining (7,5%)⁵⁸. Некоторые из основных китайских горнодобывающих компаний, например, Zijin Mining (медь, золото), China Molybdenum Co (молибден), Jiangxi Copper (медь), Chinalco (алюминий), Shougang Iron & Steel Group (железная руда), China Minmetals (железная

⁵⁶ Альтернативой может являться установление правила о том, что условием для заключения соглашения о реализации евразийского инвестпроекта является предоставление до 1 % доли участия в прибыли в товариществе. Данная практика достаточно широко распространена в сфере горнорудных концессий. Например, в Танзании минимальная доля, которую государство вправе приобрести в капитале любой горнодобывающей компании, составляет 16%. Однако она может быть увеличена до 50% в зависимости от общих налоговых расходов и субсидий компаниям (<https://www.policyforum-tz.org/blog/2021-04-12/state-participation-mining-investment-will-tanzania-witness-optimal-benefits>).

⁵⁷ p. 23-24
<https://documents1.worldbank.org/curated/ar/339551468340825224/pdf/828480NWP0Extr00Box379875B00PUBLIC0.pdf>

⁵⁸ См.: <https://www.namibian.com.na/191362/archive-read/Epangelo-blasts-Navachab-UK-partners>

руда, редкоземельные элементы и другие) котируются на фондовых биржах Гонконга и за рубежом. В большинстве случаев только миноритарные акции компаний были предложены общественности, и правительство сохраняет за собой большинство голосов⁵⁹. Согласно прогнозам, выручка Китая от горнодобывающей промышленности в 2022 году составит 0,90 трлн USD⁶⁰. В Китае насчитывается 109 корпораций, включенных в список Fortune Global 500, но только 15 % из них находятся в частной собственности⁶¹.

В результате заключения соглашения инвестиционный проект становится евразийским инвестиционным. Сроки действия соглашения следует ограничить: оно должно действовать не менее 5 лет и не более 30 лет. Минимальный срок необходим для отсека некапиталоемких проектов, а максимальный для того, чтобы проект не стал «вечным» бременем для ЕАЭС и государств-участников.

Содержание данного соглашения должно быть следующим:

1) указание на присвоение инвестиционному проекту консорциума статуса евразийского инвестиционного проекта;

2) обязательство консорциума реализовать инвестиционный проект в соответствии с одобренным комиссией инвестиционным проектом (проект, одобренный комиссией, является приложением к соглашению);

3) обязательство консорциума направлять отчеты о состоянии инвестиционного проекта по запросу компетентного органа ЕАЭС и государств-участников ЕАЭС, на территории которого реализуется проект. Компетентный орган ЕАЭС вправе запрашивать такой отчет не чаще 4 раз в год с интервалом не менее чем в 2 месяца. Данные лимиты установлены для всех субъектов сразу: если компетентный орган ЕАЭС направил уже 4 отчета за 1 год, то лимиты исчерпаны как для него, так и для государств. Отчет должен быть представлен в течение 10 дней со дня получения соответствующего запроса;

4) обязательство консорциума допускать для проверки выполнения условий соглашений уполномоченных лиц компетентного органа ЕАЭС по их требованию, если оно было направлено за 3 дня до проверки;

5) описание привилегий и поощрений для консорциума с обязательством компетентного органа обеспечить их исполнимость;

⁵⁹ См.: п. 29-30

<https://documents1.worldbank.org/curated/ar/339551468340825224/pdf/828480NWP0Extr00Box379875B00PUBLIC0.pdf>

⁶⁰ См.: <https://www.statista.com/outlook/io/mining-quarrying/china>

⁶¹ См.: <https://www.weforum.org/agenda/2019/05/why-chinas-state-owned-companies-still-have-a-key-role-to-play/>

б) применимое право – указание на один или несколько правопорядков из числа стран ЕАЭС, а также указание на суд или арбитраж, компетентные разрешать споры из данного вида соглашений.

Соглашение может быть прекращено:

- 1) при существенном его нарушении другой стороной – в судебном порядке;
- 2) при утрате стороной статуса евразийского консорциума.

При этом следует учесть, что если евразийский консорциум успел заключить данное соглашение, то прекращение статуса евразийского консорциума по его инициативе должна быть исключена в целях пресечения очевидных злоупотреблений.

Прекращение соглашения означает утрату инвестиционным проектом статуса евразийского.

Кроме того, необходимо предусмотреть, что изменение соглашения не допускается за исключением существенного изменения обстоятельств. Запрет на изменение связан с недопустимостью искажения исходно одобренного инвестиционного проекта в качестве евразийского.

Также следует установить, что привилегии и поощрения являются непередаваемыми: консорциум не вправе их уступать и они не подвержены сингулярному правопреемству. Данное регулирование необходимо для того, чтобы избежать передачи данных особых мер поддержки лицу, которое не обладает достаточными ресурсами и компетенциями для реализации проектов.

Текст соглашения или сведения из реестра являются достаточными доказательствами наличия статуса евразийского инвестиционного проекта, дающего описанные выше привилегии и поощрения.

Совмещение статуса евразийского инвестиционного проекта с национальными мерами поддержки

Важно отметить, что получаемые консорциумом для евразийского инвестиционного проекта привилегии и поощрения могут применяться наряду с другими привилегиями и поощрениями, доступными консорциуму согласно праву соответствующих стран ЕАЭС.

Консорциум может использовать меры поддержки, стимулирования, льготы, привилегии и т.п. как на основании евразийского инвестиционного проекта, так и на основании национальных режимов поддержки. Ограничителем может выступать только прямое предписание закона или одинаковая цель (экономическое основание) у нескольких мер – в этом случае можно воспользоваться только одной мерой.

Таким образом, принципы совмещения указанных мер поддержки являются следующими:

- 1) если меры полностью или частично не совпадают, то применяется каждая из них в несовпадающих частях;
- 2) если меры совпадают или противоречат друг другу, то приоритет имеет та, которая является лучшей для консорциума.

Меры поддержки капиталовложений евразийских консорциумов: подробное описание

Стабилизация нормативного регулирования: обзор подходов

Как было указано выше, стабилизация предполагает получение консорциумом гарантии неизменности того регулирования, которое действовало на момент выдачи этой гарантии.

Цель стабилизации заключается в создании для консорциумов правовой определенности на протяжении всего срока реализации евразийских инвестиционного проекта, которые, как предполагается, будут достаточно продолжительными.

Мировой опыт показывает, что стабилизация может обеспечиваться двумя способами.

Первый: относительный, «стабилизация-обязательство». Данный способ предполагает, что инвестор вправе рассчитывать на неизменность в худшую сторону правового регулирования и на неприменение в отношении его проекта новых (ухудшающих положений консорциума) норм права. Если регулирование изменится и в его отношении это новое регулирование будет применено, то в таком случае лицо, выдавшее стабилизационную гарантию, будет нести ответственность в виде возмещения инвестору убытков.

Именно таким образом организована стабилизация в России в Федеральном законе от 01.04.2020 № 69-ФЗ «О защите и поощрении капиталовложений в Российской Федерации»: стабилизация актов означает лишь ответственность публичных образований (см. ст. 9 и п.1 ст. 10 и п. 12 ст. 12).

В качестве примере подобной «обязательственной» стабилизации приведем дополнительно опыт двух стран.

Израиль: в постановлении Правительства от 16.08.2015 № 476⁶² предусмотрено достаточно неординарное регулирование, преследующее цель создания стабильной

⁶² Режим доступа: https://www.gov.il/he/Departments/policies/2015_dec476.

регуляторной среды. Во-первых, Правительство обязуется не инициировать изменения законодательства. Во-вторых, если изменения произойдут, то Правительство обязуется внести законопроект об отмене данного изменения.

Албания: в ст. 41 Закона № 125/2013 «О концессиях и государственно-частном партнерстве»⁶³ предусмотрено, что государство может взять на себя обязательство по компенсации убытков инвестора при изменении законодательства. Это обязательство утверждается Советом Министров.

Данный, первый, тип стабилизации имеет свои положительные стороны и недостатки. Так, он более удобен для общества: органы власти могут менять регулирование и воздействовать на проект, если посчитают это необходимым. Единственное, что их от этого сдерживает – это возмещение убытков. Однако очевидно, что такая стабилизация дает не слишком сильные гарантии для инвестора: инвестор не может полноценно полагаться на неизменность нормативных условий, он всегда должен ожидать нарушения обязательства со стороны властей и, как следствие, не прибегать к рискованным и авантюрным идеям, которые могут принести существенные блага. Также он должен быть готовым представить обоснованный расчет убытков, возмещение которых никогда не может быть полноценной защитой нарушенного интереса, поскольку (а) их не всегда можно подсчитать и (б) убытки не позволят возместить неимущественные потери: потраченное время, репутацию, потерянные рабочие места и др.

Второй: абсолютный, «стабилизация-заморозка». Данный тип стабилизации означает, что для реализации инвестиционного проекта «замораживается» то правовое регулирование, которое действовало на момент «заморозки». Правовая реальность как бы застывает в определенной временной точке и сохраняется неизменной для данного проекта, проект накрывается как бы нормативный куполом, который защищен от внешних изменений.

Данный тип стабилизации более выгоден для инвестора, поскольку создает для него прочную основу для деятельности: любое ухудшение законодательства вовсе не затрагивает его проект. Однако он в меньшей степени учитывает интересы общественности, поскольку желаемые в общественном плане изменения регулирования не будут затрагивать данный проект.

Обратимся к опыту некоторых стран по использованию подобных «абсолютных» стабилизаций.

⁶³ Режим доступа: http://atrako.gov.al/wp-content/uploads/2015/09/Ligji-Nr.125_2013-p%C3%ABrdit%C3%ABsuar.pdf.

Казахстан: согласно ст.ст. 4 и 18-3 Закона Республики Казахстан от 08.01.2003 № 373-III «Об инвестициях» стабилизация осуществляется по двум направлениям:

1) неизменность условий договоров – новый закон не означает изменение условий договора (за исключением изменений порядка и условий операций с подакцизными товарами, а также изменений в целях обеспечения национальной и экологической безопасности, здравоохранения и нравственности). Следует отметить, что данная норма в некотором смысле противоречит п. 2 ст. 383 ГК РК, которая говорит о том, что любая новая императивная норма не затрагивает договор;

2) неизменность налогового регулирования и регулирования занятости в сфере иностранной рабочей силы.

Армения: в силу ст. 7 Закона Республики Армения «Об иностранных инвестициях»⁶⁴ если в течение 5 лет с момента инвестирования изменилось законодательство, регулирующее иностранные инвестиции, то инвестор вправе выбрать применимое законодательство: прежнее или новое.

Венесуэла: в соответствии со ст.ст. 17 и 18 Постановления, имеющего ранг и силу закона, о поощрении и защите инвестиций № 356⁶⁵ государство может заключать соглашения о правовой стабильности в сферах налогообложения, конкретных льгот и стимулов, предоставленных для реализации проекта. Такие соглашения заключаются только с теми, кто обязуется соблюдать инвестиционные программы, и на срок не более 10 лет с момента осуществления инвестиций. При этом споры из данного соглашения могут быть переданы в специальный институциональный арбитраж.

Перу: согласно ст. 10 Законодательного декрета № 662⁶⁶ компетентный орган вправе от лица государства предоставить инвестору гарантию стабильности налогового режима в отношении налога на прибыль и налога на дивиденды (не будут затрагиваться новыми более высокими ставками), стабильности свободного доступа к иностранной валюте, стабильности защиты от дискриминации.

Предлагаемая модель стабилизации

Мы полагаем, что стабилизация может быть построена по любой из указанных моделей. Однако в целях привлечения большего числа инвесторов ЕАЭС может выгодно выделиться среди большинства правопорядков – установить правило об абсолютной («замораживающей») стабилизации законодательства.

⁶⁴ Режим доступа: <http://www.parliament.am/legislation.php?sel=show&ID=1552&lang=rus>.

⁶⁵ Режим доступа: https://www.italaw.com/sites/default/files/laws/italaw6295_0.pdf

⁶⁶ Режим доступа: https://www.investinperu.pe/RepositorioAPS/0/0/JER/TRAMITE_CEJ_TRAMITE/DLeg_662.pdf.

Общее правило: стабилизация защищает евразийский инвестиционный проект консорциума от таких изменений правового регулирования, которые ухудшают условия его реализации.

Стабилизация должна затрагивать только те массивы законодательств стран, на территории которых будет реализовываться евразийский инвестиционный проект, которые непосредственно отражаются на реализации проекта.

Стабилизация подлежат нормы, которые, в частности, относятся к следующим отраслям и институтам:

1) налоговое право (например, будет достигаться стабилизация элементов налогов, правила проведения налоговых проверок);

2) величины таможенных пошлин;

3) право труда и занятости иностранных граждан (например, будут стабилизированы процедурные и разрешительные особенности трудоустройства иностранцев);

4) земельное и градостроительное право, право развития территорий, право благоустройства территорий (например, стабилизации подвергнутся правила предоставления публичных земельных участков, правила выдачи разрешений на строительство, положения генеральных планов поселений, правил землепользования и застройки, проектов планировки территории, планов благоустройства поселений);

5) право сельского и лесного хозяйства (например, будут «заморожены» правила о лесопользовании и последствия неэксплуатации сельскохозяйственных угодий);

6) экологическое право (например, будут стабилизированы нормативы выбросов вредных веществ в окружающую среду);

7) право природопользования (например, будут подвергнуты стабилизации правила получения разрешений на водопользование);

8) техническое регулирование и стандарты;

9) право связи и коммунальное право (например, стабилизации подвергнутся условия подключения к инженерным сетям и коммуникациям);

10) тарифное регулирование (например, стабилизированы будут размеры тарифов на электроэнергию);

11) антимонопольное право (например, правила о признании тех или иных объединений в качестве запрещенных картелей);

12) валютное право (например, будут стабилизированы правила о валютном контроле и расчетах с иностранными контрагентами);

13) право защиты и поощрения инвестиций и капиталовложений (например, стабилизации подвергнутся защитные механизмы от национализации).

Отметим, что нормы указанных отраслей и институтов права, могут содержаться в нормативных актах любого уровня: для федераций – федерального, регионального и местного (муниципального), для унитарных государств – государственного и местного (муниципального).

Следует предусмотреть возможность для консорциума указать в соглашении перечень нормативных правовых актов (а также их структурных единиц), которые подвергаются стабилизации в формате открытого перечня.

Однако в определенных случаях стабилизация должна действовать по «относительной» («обязательственной модели»). Предлагается следующий подход:

1) на изменения, которые преследуют защиты основ правопорядка и нравственности, абсолютная стабилизация не распространяется;

2) однако в отношении таких изменений стабилизация продолжает действовать, но в качестве обязательства по компенсации всех убытков консорциума.

Как было указано выше, стабилизация предоставляется в интересах консорциума, состоящих в защите от последующего ухудшения для него правового регулирования. Из этого вытекают два значимых момента, которые подлежат учету при выстраивании регулирования:

1) следует установить неопровержимую для правоприменителя презумпцию ухудшающего значения любого изменения правового регулирования. Это необходимо для того, чтобы правоприменительные органы не препятствовали деятельности консорциума под предлогом того, что якобы новое регулирование не ухудшает положение;

2) для консорциума должно быть предусмотрено право заявить, что появившиеся изменения он не рассматривает как ухудшающие, а потому они подлежат применению (добровольный отказ от стабилизации на конкретный случай). Это заявление должно быть облечено в письменную форму (под страхом его недействительности) и представлено правоприменителю перед принятием им соответствующего решения (например, решение о выдаче разрешения на строительство).

Инфраструктурные компенсации

Предполагается, что евразийские инвестиционные проекты будут представлять собой крупномасштабные проекты, которые предполагают создание различных видов инфраструктуры.

Полагаем необходимым стимулировать консорциумы к созданию общественно-полезной инфраструктуры⁶⁷:

1) транспортной инфраструктуры (железнодорожные вокзалы, автовокзалы и автостанции, путепроводы, тоннели, эстакады, мосты, морские терминалы, порты, акватории, аэродромы, аэропорты, объекты систем связи, навигации и управления движением транспортных средств, автомобильные дороги, железнодорожные и внутренние водные пути, вертодромы, посадочные площадки, а также иные обеспечивающие функционирование транспортной инфраструктуры здания, сооружения, устройства и оборудование;

2) энергетической инфраструктуры (объекты электроэнергетики, энергопринимающие устройства и установки, объекты электросетевого хозяйства, объекты теплоснабжения, теплопотребляющие установки, источники тепловой энергии, тепловые сети, объекты газораспределительной системы);

3) коммунальной инфраструктуры (объекты водо-, тепло-, газо- и энергоснабжения, водоотведения, канализации, дождевой канализации, очистки сточных вод, объекты, на которых осуществляются обработка, утилизация, обезвреживание и размещение твердых коммунальных отходов, объекты воздухообеспечения, объекты, предназначенные для благоустройства территорий, объекты телефонизации и связи);

4) социальной инфраструктуры (объекты, обеспечивающие потребности человека в получении, приобретении жизненно важных услуг, продуктов, товаров, в том числе объекты здравоохранения, образования, социального обеспечения и социальной защиты населения, общественного питания, бытового обслуживания, а также культуры, досуга, физической культуры и спорта, жилые помещения, иные социально значимые объекты);

5) цифровой инфраструктуры (средства связи, информационные технологии, информационные системы, информационно-телекоммуникационные сети, сети электросвязи, центры обработки данных, объекты иных инфраструктур, необходимые для поиска, сбора, хранения, обработки, предоставления, доставки и распространения информации);

6) инфраструктуры природопользования и природоохраны (объекты, обеспечивающие использование природных ресурсов и защиту природной среды, в частности земель, водных ресурсов, лесов и лесных ресурсов, недр, животного мира, воздушного пространства).

⁶⁷ Предлагаемые перечни видов инфраструктуры в наиболее полном и удачном виде сформулированы в приложении к постановлению Правительства Российской Федерации от 03.10.2020 № 1599.

Полагаем целесообразным установить для консорциума право на компенсацию расходов на создание, указанных выше объектов при соблюдении хотя бы одного из следующих условий:

1) объект инфраструктуры используется не только для проектных нужд, но и находится в открытом для неопределенного круга лиц доступе (например, железная дорога со станцией служит не только нуждам предприятия консорциума, но и для перемещения местных жителей на поездах пригородного сообщения);

2) объект инфраструктуры предназначен не только для реализации евразийского инвестиционного проекта, но более половины его мощности предоставляется для публичных нужд.

В этих случаях консорциум вправе получить возмещение расходов на создание, реконструкцию, ремонт или модернизацию этих объектов в объеме не большем, чем данный проект приносит поступлений в бюджеты государства-участников ЕАЭС. Иными словами, фактически консорциум может вернуть то, что перечислил государству, при условии создания общественно-полезных благ.

Однако важно предусмотреть, что если объект перестает отвечать одному из указанных выше условий по вине консорциума и это положение сохраняется более 3 последовательно идущих друг за другом месяцев, то компетентный орган ЕАЭС вправе после вынесения предупреждения и выжидания дополнительных 3 месяцев, заявить об отказе от выплаты компенсации, а также потребовать возврата всех выплаченных консорциуму сумм в бюджеты государств.

Отдельно заметим, что если созданная инфраструктура одновременно является «ядром проекта», то это не влияет на возможность получения компенсаций.

Аналоги инфраструктурной компенсации уже существует в целом ряде стран, особенно развит данный механизм в Китае. Проекты, связанные со строительством инфраструктурных объектов, получают льготы при налогообложении. В частности, при строительстве таких объектов, как:

- порты, причалы;
- аэропорты гражданского назначения;
- железные дороги;
- автомагистрали и дороги;
- гидроэнергетические проекты;
- проекты новых атомных электростанций;
- проекты электросетей;

- проекты альтернативной энергетики;
- проекты ирригационных сооружений;
- трубопроводы⁶⁸.

Компания, реализующая данные проекты, имеет право на освобождение от подоходного налога⁶⁹ в период с первого года, в котором получен первый доход от производства и эксплуатации проекта, до третьего года, а также в период с четвертого по шестой год подоходный налог для данных проектов уменьшен в два раза⁷⁰.

Законом подчеркивается, что указанной льготой пользуются только те предприятия, которые используют построенную ими инфраструктуру не только для своей основной деятельности, но и предоставляют ее в общественное пользование⁷¹. При этом доход, полученный предприятием не от использования инфраструктурных объектов, а от иной деятельности не подлежит льготному режиму, предприятию необходимо вести раздельный учет прибыли чтобы претендовать на льготу, те у кого нет такого учета не имеют права на льготный режим.

Отметим, что в первый год введения данного регулирования, в объекты инфраструктуры Китая было инвестировано 2,53 трлн. долларов⁷², что превысило показатель 2007 г. на 25,5%

⁶⁸ См.: [Каталог льгот по корпоративному подоходному налогу для проектов общественной инфраструктуры \(издание 2008 г.\)](https://www.shui5.cn/article/44/4461.html) // URL.: <https://www.shui5.cn/article/44/4461.html>

⁶⁹ См. п.2 ст. 27 Закона о подоходном налоге с предприятий Китайской Народной Республики URL.: <http://www.chinatax.gov.cn/chinatax/n810341/n810825/c101434/c28479830/content.html>

⁷⁰ См.: <http://www.chinatax.gov.cn/chinatax/n810341/n810765/n812166/200904/c1189320/content.html>

⁷¹ См. п. 5 -6 <http://www.chinatax.gov.cn/chinatax/n810341/n810765/n812166/200904/c1189320/content.html>

⁷² См.: <https://www.interfax.ru/business/58477>

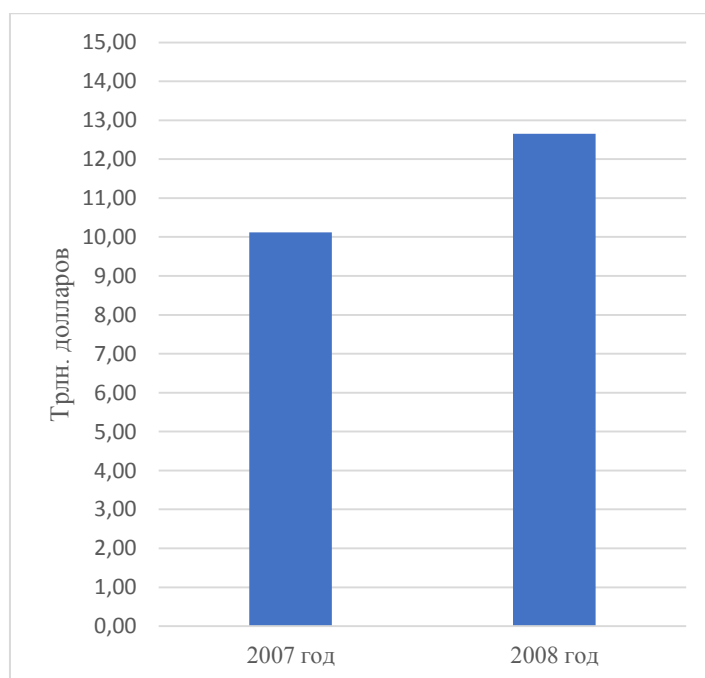


Рисунок 21. Объем инвестиций в объекты инфраструктуры

Приоритет в доступе к публичному имуществу

Для реализации большинства евразийских экономических проектов консорциума может потребоваться значительное число объектов недвижимости: земельных участков как с постройками, так и без построек на них.

Поскольку в большинстве случаев свободные для инвестирования и освоения объекты находятся в собственности публично-правовых образований, постольку возникает острая потребность в создании особых оснований для предоставления публичной недвижимости консорциумам для реализации евразийских экономических проектов.

С этой целью предлагается установить для консорциумов, реализующих евразийские инвестиционные проекты, право на целевое (без проведения торгов) получение объектов недвижимости от публичных собственников в аренду, величина которой не должна быть более половина от рынка, а также должна вноситься не чаще 1 раза в полгода.

Отметим, что схожее регулирование уже существует в Российской Федерации для размещения объектов социально-культурного и коммунального бытового назначения, а также для масштабных инвестиционных проектов (подп. 3 п. 2 ст. 39.6 Земельного кодекса РФ). Так, например, в Санкт-Петербурге для реализации масштабных (инвестиционных проектов) предусмотрена величина арендной платы в размере 1,5 процентов от кадастровой стоимости в год (п. 1.3.6 Положения о порядке взаимодействия

исполнительных органов государственной власти Санкт-Петербурга при подготовке и принятии решений о предоставлении объектов недвижимости, находящихся в собственности Санкт-Петербурга, для строительства, реконструкции и проведения работ по приспособлению для современного использования⁷³).

Достаточным основанием для целевого предоставления земельного участка и иных объектов недвижимости в аренду является наличие соглашения о реализации евразийского инвестиционного проекта, которое подлежит представлению теми членами консорциума, которые выступают в качестве «держателя активов».

Предоставление земельных участков без торгов для реализации проектов мотивируется высокой экономической и социальной значимостью планируемых к возведению объектов. Так, федеральное регулирование России определяет группу критериев, которым должны соответствовать масштабные инвестиционные проекты, для предоставления земельных участков без торгов, среди них:

- планируемый объект значительно увеличивают количество рабочих мест в муниципальном образовании, на территории которого он размещается;
- размещение планируемого объекта позволит значительно увеличить ежегодные поступления от налогов, взимаемых на территории муниципального образования⁷⁴.

Данные объекты, очевидно, ставятся в приоритет над всеми остальными проектами, по той причине, что их реализация улучшает социальные и экономические характеристики региона, в части трудоустройства населения и дополнительных поступления налоговых сборов в бюджет.

– данные мотивы более ярко отражены в законах Санкт-Петербурга. Так, для того, чтобы проект получил статус стратегического инвестиционного проекта, ему необходимо соответствовать следующим требованиям: он должен улучшать социально-экономические и(или) культурные условия жизни жителей Санкт-Петербурга;

- проект должен быть эффективным для инвестора и для города;
- проект, в ходе своей реализации должен использовать товары, страной происхождения которых является Российская Федерация;
- лицо, реализующее проект должно обладать опытом по реализации аналогичных проектов.

⁷³ Утверждено постановлением Правительства Санкт-Петербурга от 21.07.2015 № 656.

⁷⁴ Постановление Правительства РФ от 29.12.2014 № 1603 «Об утверждении критериев, которым должны соответствовать объекты социально-культурного назначения и масштабные инвестиционные проекты, для размещения (реализации) которых допускается предоставление земельного участка, находящегося в федеральной собственности, в аренду без проведения торгов».

Данные правила показывают необходимость социально-экономических и финансовых выгод как самого инициатора проекта, так и публичного образования. Помимо этого вводится порог для инвестора, инициатором стратегического инвестиционного проекта не может быть лицо, не имеющее опыта в данной сфере.

Данные правила показали свою высокую эффективность, на данный момент в Санкт-Петербурге существует 72 стратегических инвестиционных проекта⁷⁵, среди которых, такие объекты как:

- западный скоростной диаметр;
- морской пассажирский терминал;
- развитие аэропорта «Пулково»;
- завод по производству автомобилей компании «Дженерал Моторз Корпорейшн».

Скорость, социальная выгода и финансовая эффективность способа реализации данных проектов не раз подчеркивалась Всемирным банком⁷⁶. К примеру, последним отмечается, что реализация аэропорта «Пулково» привлекло 1,2 млрд частных инвестиций. Именно по экономическим и финансовым результатам осуществления проектов данной категории, возникает необходимость предоставления земельных участков под данные проекты без проведения торгов.

Получение преференций в сфере государственного (публичного) заказа

Одной из действенных мер поддержки (особенно для высокорисковых или потенциально убыточных проектов) является получение приоритета при участии в государственных закупках.

Государственные закупки являются одной из немногих отраслей на которую не распространяется принцип запрета дискриминации, установленный Всемирной Торговой Организацией. Это позволяет ввести в национальном законодательстве принцип защиты отечественных производителей, выражающийся в запрете участвовать в государственных контрактах иностранным производителям, это в свою очередь является поддержкой

⁷⁵ См.: <https://docs.cntd.ru/document/8416258>

⁷⁶ См.: https://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/sites/ppp.worldbank.org/files/2020-02/World%20Bank_Municipal%20PPP_Project%20Summaries%20Part%201%285Sept%29_Content.pdf; <https://www.worldbank.org/en/results/2013/04/29/russia-attracting-private-sector-investment-in-transport-infrastructure>, а также <https://www.worldbank.org/en/news/feature/2011/10/16/leveraging-private-investment-stpetersburg-infrastructure>

местных производителей при производстве конкурентноспособных товаров⁷⁷. Политика государственных закупок заключается в том, что если отечественная фирма производит больше, то правительство будет закупать у нее больше. При такой схеме политики у отечественных фирм есть стимул расширять свое производство, чтобы получить больше прибыли от продаж правительству.

Система государственных контрактов основная на принципе защиты отечественных производителей позволяет сохранить финансы в экономическом обороте государства, обеспечить население рабочими местами и укрепить общие экономические показатели страны.

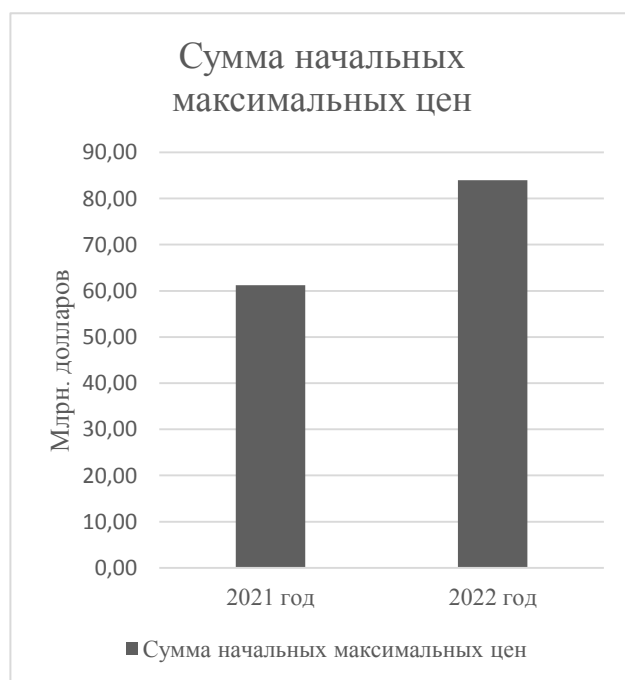
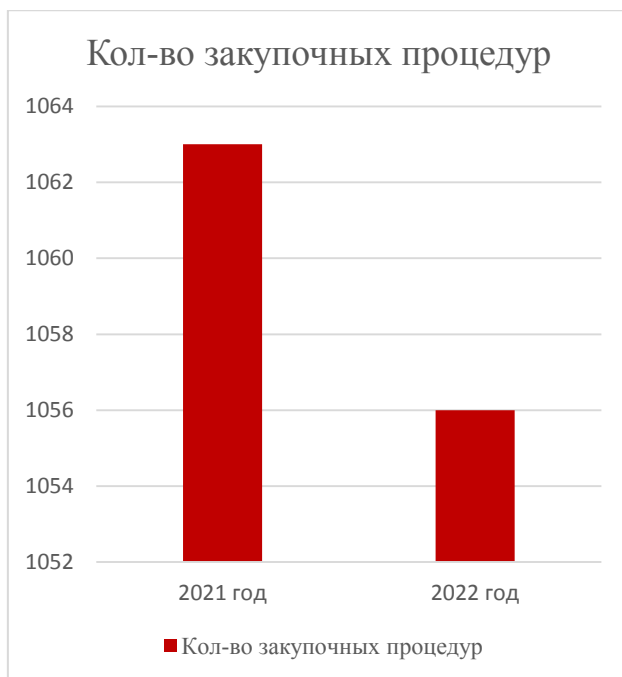
При том условии, что отечественные производители изготавливают товары из отечественных материалов, позволяет полученным от поставок финансам остаться на территории государства, предоставить новые и обеспечить старые рабочие места, расширить производство и увеличить потенциальные возможности предприятий, что прямо влияет на рост ВВП. Таким образом, государственные закупки являются значимым инструментом промышленной и социальной политики государства.

Важность данного инструмента ярко показывает 2022 г. Это объясняется сложной ситуацией в бюджетной сфере, вызванной продолжающимся мировым финансово-экономическим кризисом и сложившейся особой ситуацией на внешнеполитической арене. На передний план выходят вопросы импортозамещения, защиты отечественных производителей⁷⁸. К примеру, за первое полугодие 2022 года в России сумма начальных максимальных цен госконтрактов, размещенных в первом полугодии, выросла на 12,8% по сравнению с январем-июнем 2021 г. Так, в первой половине 2022 года государственные заказчики опубликовали 1 056 тыс. закупочных процедур, что незначительно меньше, чем за аналогичный период 2021 года - 1063 тыс. процедур, однако сумма начальных максимальных цен госконтрактов составила 5,04 трлн рублей (84 млрд долларов), что почти на 570 млрд превышает сумму за аналогичный период прошлого года – 4,47 трлн рублей (61,23 млрд долларов)⁷⁹.

⁷⁷ Публичные закупки: проблемы правоприменения. Материалы IV Международной конференции (10 июня 2016 г., МГУ имени М.В. Ломоносова) («Юстицинформ», 2016)

⁷⁸ Там же.

⁷⁹ См.: <https://tass.ru/ekonomika/15148077>



Рисунки 22 и 23. Кол-во закупочных процедур и сумма начальных максимальных цен.

Более прогрессивной является модель, принятая странами Европейского союза. страны, входящие в ЕС⁸⁰, могут применять дискриминационную политику при проведении государственных закупок против производителей не из стран ЕС, при этом не допускается дискриминация производителей, имеющих «национальность» Европейского союза. Данная политика направлена на расширение конкурентной борьбы между производителями ЕС, что в последствии приводит к улучшению соотношения цены и качества товара⁸¹.

Так, если консорциум и другой участник торгов получили равное количество баллов, то консорциум должен пользоваться приоритетом – именно он должен признаваться победителем.

Также достаточно значимым и полезным является введение возможности органам власти закупать товары, работы и услуги, создаваемые в рамках евразийского инвестиционного проекта, как у единственного поставщика по заранее определенным предельным ценам.

Данная возможность предполагает обязательство с частной стороны создать либо модернизировать объект производственной инфраструктуры, направленный на производство определенного экономически или социально значимого товара, с

⁸⁰ Предпринимательское право России: итоги, тенденции и пути развития: монография (отв. ред. Е.П. Губин) ("Юстицинформ", 2019).

⁸¹ https://single-market-scoreboard.ec.europa.eu/policy_areas/public-procurement_en.

ориентиром на удовлетворение публичных нужд, в связи с чем частный партнер принимает на себя риски такого создания, а публичная сторона обязуется покупать эти товары (услуги) в течение определенного времени за счет чего происходит возмещение инвестиций исполнителя. По своей правовой природе данное соглашение является договором поставки, которое включает в себя встречные обязательства поставщика по освоению производства продукции, а также механизм обеспечения сбыта продукции в виде обязанности покупателя осуществлять закупки произведенных товаров.

При этом стороны на этапе заключения такого соглашения могут оговорить предельную цену поставляемых в будущем товаров, так, чтобы несмотря на меняющиеся обстоятельства цена товара не превышала предельный потолок. Кроме этого, существующие аналоги подобных соглашений не содержат в себе ограничений перечня товаров производим по данному соглашению, т.е. предприятия имеют право производить и иные товары или товары в ином объеме, не оговоренные соглашением.

Данное соглашение является обоюдовыгодным, по той причине, что частная сторона получает гарантию сбыта произведенной продукции, возможность расширения круга потенциальных инвесторов, а также возможность получения других мер поддержки. Для публичной стороны такое соглашение выгодно, по той причине, что получает локализацию производства необходимой для региона продукции, новые рабочие места, импортозамещение товаров, имеющих социально-стратегическое значение, увеличение налогооблагаемой базы, экономию бюджетных средств, а также осуществляет стимулирование вложений инвестиций, включая иностранные.

В зарубежном опыте данный вид соглашений носит название офсетный контракт. Офсетный контракт весьма распространен в сфере оборонной промышленности. Согласно ежегодному отчету бюро промышленности и безопасности США в 2018 г. 12 американских фирм сообщили о заключении 422 офсетных контрактов с 25 странами. Данные контракты имели фактическую стоимость в размере 4,314 миллиарда долларов. Таким образом, производство, находящееся в другой стране, создает и поддерживает возможности трудоустройства, оказывают положительный мультипликативный эффект не только на отдельные сектора обрабатывающей промышленности, но и на другие сектора экономики, которые поставляют ресурсы, связанные офсетными контрактами. Для использования описанных мер поддержки консорциум вправе представить в органы власти информацию о консорциуме (его членах) и о заключенном соглашении о реализации евразийского инвестиционного проекта.

Защита от изъятий имущества

В контексте данной меры под изъятием имущества понимается любое из следующих действий со стороны субъекта-носителя власти:

- 1) национализация – прекращение права собственности путем издания закона;
- 2) реквизиция – изъятие в публичную собственность в связи с чрезвычайными обстоятельствами;
- 3) изъятие для государственных или муниципальных нужд.

Защите подлежит любое имущество консорциума, которое задействовано в евразийском инвестиционном проекте или технологически или функционально с ним связано. Защита может заключаться в следующем:

- 1) должно быть получено согласие компетентного органа ЕАЭС на соответствующее изъятие. Без данного согласия изъятие не может быть произведено;
- 2) возмещение должно быть выплачено перед изъятием и должно быть равно стоимости изъятого.
- 3) изъятие производится недискриминационным способом и соответствует с надлежащей правовой процедурой;
- 4) выплата компенсации должна осуществляться без необоснованной задержки.

При этом государством реципиентом не допускается косвенное изъятие вещи, являющееся результатом действий со стороны государства реципиента, и приводит к ситуации изъятия, без формального правопреемства или возникновения иных ограниченных вещных прав⁸².

Методологии оценки международного индекса прав собственности, показывает, что одним из ключевых критериев оценивания уровня защиты прав собственности (IRPI) в странах является уровень защищенности прав собственности от изъятия имущества⁸³. Авторами международного индекса подчеркивается, что абсолютность права собственности действует как катализатор экономического роста и способствует развитию общества, дополнительно выступая в качестве защиты от авторитарных соблазнов.

⁸² См.: ст. 811 Канадско-колумбийское соглашение о свободной торговле <https://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/colombia-colombie/fta-ale/08.aspx?lang=eng>

Substantive Protections: Expropriation: <https://globalarbitrationreview.com/guide/the-guide-investment-treaty-protection-and-enforcement/first-edition/article/substantive-protections-expropriation>

⁸³ См. стр. 11 – критерий «PROTECTION OF PHYSICAL PROPERTY RIGHTS» (https://atr-ipri21.s3.amazonaws.com/IPRI_FullReport_v7.pdf).

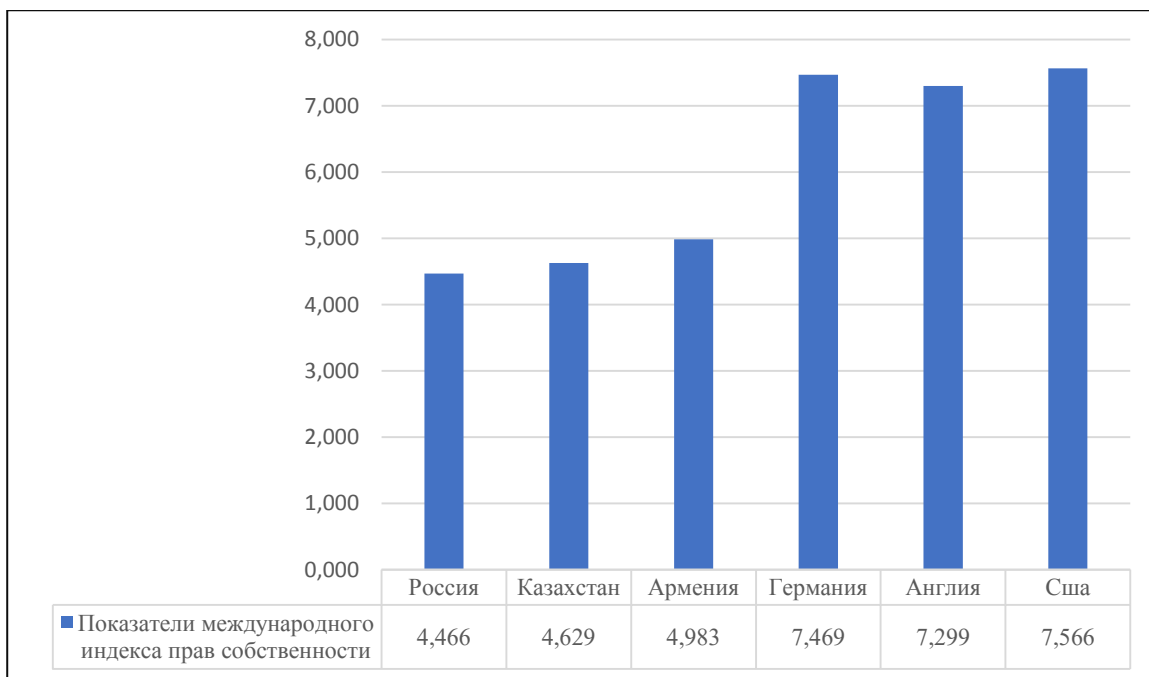


Рисунок 24. Показатели международного индекса прав собственности

Законодательство стран, предоставляющих более высокие гарантии собственникам от изъятия их имущества в государственных целях, имеют индекс лучше, чем в странах, где таких гарантий нет. Так, в странах, где национализация, реквизиция и изъятие имущества частных лиц, весьма слабо урегулирована на законодательном уровне, возникает пространство для различных злоупотреблений со стороны органов власти, что негативно влияет на индекс права собственности в государстве. Наоборот, в странах, где данный механизм строго урегулирован и у властей нет возможности злоупотреблять своими правами, индекс выше.

Качественным образом повлиять на рост данного критерия у целой группы государств могут специальные инвестиционные гарантии, предоставляемые иностранным инвесторам. Данные гарантии регулируют правоотношения в сфере взаимных прав и обязанностей иностранных инвесторов и государств-реципиентов.

Анализируя международно-правовой опыт взаимодействия, должную степень защиты прав предоставляется инвесторам, при предоставлении инвестору права выбрать судебный орган, в котором будет рассматриваться спор, среди таких органов могут быть:

- специализированная коллегия Суда ЕАЭС;
- компетентный суд или арбитраж государства, на территории которого осуществлены капиталовложения;
- третейский суд ad hoc в соответствии с ЮНИСТРАЛ.

Кроме этого, соглашением должно быть определено, что изъятие возможно только в общественных целях, таких как необходимость защиты жизни или здоровья человека, флоры и фауны. При этом, в судебном споре, государство реципиент обязано будет доказать факт реальной угрозы данным объектам и невозможности защиты их иными способами.

Арбитражное или судебное решение будет являться для сторон в споре окончательным и обязательным для исполнения.

Механизм имплементации мер поддержки

Изложенные меры поддержки затрагивают большее число заинтересованных лиц. В первую очередь к ним относятся страны-члены ЕАЭС.

Чтобы обеспечить непосредственное действие описанных мер поддержки требуется, чтобы они были зафиксированы на уровне многостороннего международного договора, который должен заключаться всеми государствами-членами ЕАЭС.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В рамках данного исследования был рассмотрен процесс создания консорциумов в ЕАЭС. Для более детального рассмотрения особенностей возможных проектов все консорциумы были разделены на три типа: научно-технологические, инвестиционные и некоммерческие.

Для формирования консорциумов необходимо создание ряда условий, включающих в себя факторы административно-правового регулирования, экономических стимулов, информационной среды, организационной структуры и финансирования.

В результате анализа передового международного опыта по созданию консорциумов был сделан вывод о неудовлетворительном состоянии инфраструктуры ЕАЭС, что мешает успешному внедрению консорциумов в экономику стран. В связи с этим были предложены рекомендации по способам изменения текущей ситуации, все рекомендации представлены в виде трех пактов различного уровня глубины изменений: «минимальный» пакет включает в себя гармонизацию отраслевого законодательства и оптимизацию организационной структуры; «средний» – гармонизацию отраслевого законодательства; оптимизацию организационной структуры и создание цифровой платформы; «максимальный» – гармонизацию отраслевого законодательства; оптимизацию организационной структуры; создание цифровой платформы и единой финансовой системы и экономическое стимулирование.

Помимо предварительных требований к эффективной системе создания консорциумов, был также рассмотрен механизм контроля за их деятельностью. Данный механизм условно разделен на два этапа: этап определения мер поддержки (предварительный контроль) и этап регулирования деятельности НТК (постконтроль). В рамках каждого из этапов механизма контроля была разработана детальная структура взаимодействия между регулирующими органами и членами консорциумов, предполагающая разделение власти уполномоченной организации на три сферы: налоговой и бухгалтерской, финансовой и технологической. Более того, возможно выделение четвертого органа, осуществляющего таможенное регулирование в отношении консорциумов. В рамках механизма контроля предусмотрено также наличие санкционных мер к консорциумам, не исполняющим свои обязательства (к примеру, приостановление льгот).

В результате макроэкономического анализа, проведенного во втором этапе данного исследования, было выявлено, что во внутренней интеграции в большей степени

заинтересованы малые экономики ЕАЭС, для крупных экономик первым приоритетом является торговля с партнерами вне Союза.

Затем были проанализированы ключевые отрасли государств ЕАЭС на основе их исторического положения в составе Советского Союза, обладания теми или иными природными факторами, а также современных программ национального развития. В итоге были выделены следующие приоритетные отрасли:

- научно-технологический тип консорциума: производство лекарственных препаратов, информационные и коммуникационные технологии, нанотехнологии, биотехнологии;
- инвестиционный тип консорциума: машиностроение, химическая промышленность, нефтегазовая промышленность, сельское хозяйство;
- некоммерческий тип консорциума: научно-образовательные, экологические, цифровизация экономики.

Были рассмотрены примеры существующего взаимодействия компаний из разных стран ЕАЭС, а также возможные проекты, реализация которых стала более перспективной и необходимой в связи с усложнением условий современной экономической ситуации. Проведенный анализ позволил выделить три приоритетных направления для создания консорциумов: машиностроение, производство лекарственных препаратов и сотрудничество научно-образовательных организаций.

В результате исследования были выявлены направления косвенных и макроэкономических эффектов на страны ЕАЭС от создания консорциумов. При этом отмечается, что особенности производимых эффектов сильно зависят от типа рассматриваемого консорциума. К примеру, от социальных консорциумов ожидается меньшая экономическая отдача, чем от инвестиционных, но больший косвенный эффект на общество в целом. Научно-технологические консорциумы способны повлиять на относительно большее количество макроэкономических показателей, однако все типы консорциумов оказывают то или иное влияние на экономику, необходимо лишь определить национальные приоритеты.

Для получения более детального представления о процессе функционирования консорциума были рассмотрены вопросы привлечения участников. При вступлении в консорциум, участник может внести вклад различного рода: финансы, промышленные объекты, квалифицированные кадры, технологии и т.д. Однако в связи с тем, что зачастую частного капитала не хватает для успешного создания и функционирования консорциума, отдельное внимание было обращено на государственную поддержку.

Есть два возможных направления государственной поддержки: через финансовые и нефинансовые инструменты (участие в консорциуме в качестве партнера и предоставление различных ресурсов). Финансовая поддержка можно разделить на косвенную (льготы, налоговые каникулы и т.п.) и прямую (гранты, субсидии). Как и в предыдущих пунктах, потребность в государственной поддержке также отличается в зависимости от типа консорциума, однако в целом наиболее востребованными являются три инструмента – налоговые льготы, прямое финансирование и создание информационной площадки.

С целью более точно отражения запросов компаний, а также менее резкого влияния на бюджет возможно постепенное внедрение мер поддержки в три условные этапа:

1) сначала создается единая информационная платформа и реестр консорциумов, осуществляется прямое финансирование приоритетных проектов через фонд грантов или предоставление льготных кредитов на реализацию приоритетных проектов;

2) затем применяются налоговые льготы, оказывается консультационная поддержка, подключаются банки в систему поддержки: предоставление кредитов по льготным ставкам, предоставление грантов осуществляется только для тщательно отобранных проектов;

3) на последнем этапе обеспечивается единство функционирования системы через совершенствование информационной платформы, создание системы партнерств и расширение информирования.

Как уже отмечалось ранее, одним из важных условий для создания консорциумов является обеспечение четкого правового регулирования. В исследовании были проанализированы правовые формы поощрения и защиты капиталовложений на уровне ЕАЭС, порядок присвоения статуса консорциума, механизм получения привилегий и другие юридические аспекты.

Институт консорциумов может быть также и первым элементом для создания наднационального валютного регулирования, которое будет заключаться в создании валюты, которая привязана к определенному биржевому товару, который имеет унифицированные стандарты сертификации и обращается на всех торговых площадках мира. Несмотря на то, что перспективы и возможности внедрения наднациональной валюты требуют отдельного исследования, консорциумы могут стать трансмиссионным институтом для имплементации соответствующего инструмента, как ключевые институты развития интеграции в рамках Союза.

Проведенное исследование обозначает общие принципы того, как должны быть организованы консорциумы, какие параметры и требования могут предъявляться к консорциумам, какие механизмы контроля и оценки эффективности являются адекватными и допустимыми на начальном этапе развития данного института, потенциальные эффекты от создания данных институтов в зависимости от отраслевой принадлежности консорциумов и их вида.

ПРИЛОЖЕНИЕ № 1. Проекты документов, регулирующих деятельность консорциумов

Приложение № __

к Договору о Евразийском экономическом союзе

ПРОТОКОЛ ОБ ОБЩИХ ПРИНЦИПАХ И ПРАВИЛАХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЕВРАЗИЙСКИХ КОНСОРЦИУМОВ

I. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1. Настоящий Протокол разработан в соответствии с Разделами XV, XVIII, XXIV и XXVI Договора о Евразийском экономическом союзе (далее – Договор) и определяет принципы и правила создания, регистрации, деятельности и прекращения Евразийских консорциумов, осуществляющих деятельность на территории Евразийского экономического союза (далее – ЕАЭС).

2. Термины, используемые в настоящем Протоколе, означают следующее:

1) «Евразийский консорциум» – особый статус объединения на основании договора товарищества (раздел IX настоящего Протокола) или соглашения о координации (раздел X настоящего Протокола), которое соответствует условиям, указанным в настоящем Протоколе, и которое зарегистрировано в Реестре консорциумов. Также Евразийским консорциумом именуется само объединение, обладающее данным статусом;

2) «Реестр консорциумов» – публичная единая информационная система, централизованно управляемая Компетентным органом, которая содержит информацию о зарегистрированных Евразийских консорциумах и реализуемых Евразийских инвестиционных проектах;

3) «Компетентный орган» – Департамент Евразийской экономической комиссии по делам Евразийских консорциумов;

4) «Консорциум вертикального типа» – договор товарищества, заключенный между хозяйствующими субъектами (субъектами рынка), один из которых приобретает товар или является его потенциальным приобретателем, а другой предоставляет товар или является его потенциальным продавцом;

5) «Конкуренция» – состязательность хозяйствующих субъектов (субъектов рынка), при которой самостоятельными действиями каждого из них исключается или ограничивается возможность каждого из них в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке;

6) «Консорциум горизонтального типа» – договор товарищества или соглашение о координации, заключенное хозяйствующими субъектами (субъектами рынка), осуществляющими продажу товаров на одном товарном рынке, или между хозяйствующими субъектами (субъектами рынка), осуществляющими приобретение товаров на одном товарном рынке;

7) «Публичный орган» – орган муниципальной или государственной власти, орган международной или межправительственной организации, а также орган образований, подобных указанным, которые наделены компетенцией в сфере национального публичного права или международного публичного права.

3. В части, не противоречащей настоящему Протоколу, применяются приложения № 16 и приложения № 19 к Договору.

4. Решения и действия (бездействие) Компетентного органа могут быть оспорены в Суде Евразийского экономического союза.

II. ЦЕЛИ И ПРИНЦИПЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЕВРАЗИЙСКИХ КОНСОРЦИУМОВ

5. Целями регулирования деятельности Евразийских консорциумов являются:

1) увеличение интеграционного потенциала государств-участников ЕАЭС за счет стимулирования субъектов экономической деятельности из разных государств-участников ЕАЭС к объединению усилий и ресурсов или к выстраиванию координации их деятельности;

2) развитие, сохранение и создание новых производственных мощностей и научно-исследовательских баз государств-участников ЕАЭС;

3) повышение инвестиционной привлекательности ЕАЭС в целом и государств-участников ЕАЭС в частности;

4) обеспечение высокого уровня внутреннего спроса на существующие в рамках ЕАЭС материальные и нематериальные ресурсы.

6. Регулирование деятельности Евразийских консорциумов основывается на следующих принципах:

1) принцип равенства хозяйствующих субъектов независимо от их места регистрации, места ведения деятельности и места управления;

2) принцип защиты конкуренции;

- 3) принцип поддержания доверия к наднациональным органам ЕАЭС и органам государств-участников ЕАЭС;
- 4) принцип необходимости привлечения инвестиций для развития экономики ЕАЭС в целом и отдельных государств-участников ЕАЭС в частности;
- 5) принцип обеспечения свободы экономической деятельности на территории ЕАЭС;
- 6) принцип добросовестности и недопустимости злоупотребления правом;
- 7) принцип всесторонней реализации и защиты частной автономии.

III. УСЛОВИЯ ПРИОБРЕТЕНИЯ СТАТУСА ЕВРАЗИЙСКОГО КОНСОРЦИУМА

7. Статус Евразийского консорциума может быть приобретен объединением, созданным на основе договора товарищества (раздел IX настоящего Протокола) или соглашения о координации (раздел X настоящего Протокола), которые заключены, как минимум, между тремя юридическими лицами в соответствии с настоящим Протоколом.

8. Основным принципом приобретения статуса Евразийского консорциума является вовлечение в объединение лиц из различных государств-участников ЕАЭС. С этой целью установлены нижеследующие критерии.

Объединения, которые желают приобрести статус Евразийского консорциума, должны соответствовать следующим критериям:

- 1) в основе объединения должно лежать договор товарищества или соглашение о координации, которые заключены, как минимум, между тремя юридическими лицами (далее – Основные лица);
- 2) каждое из Основных лиц должно быть создано (инкорпорировано) в трех различных государствах-участниках ЕАЭС (критерий создания);
- 3) преимущественное место деятельности каждого из Основных лиц не должно совпадать с преимущественным местом деятельности других Основных лиц; при этом преимущественные места деятельности Основных лиц должны быть в государствах-участниках ЕАЭС (критерий места деятельности);
- 4) преимущественное место извлечения дохода каждого из Основных лиц не должно совпадать с преимущественным местом извлечения дохода других Основных лиц; при этом преимущественные места извлечения дохода Основных лиц должны быть в государствах-участниках ЕАЭС (критерий места извлечения дохода);
- 5) основные средства каждого из Основных лиц должны находиться в трех различных государствах-участниках ЕАЭС (критерий нахождения основных средств);

6) каждое из Основных лиц должно управляться из трех различных государств-участников ЕАЭС (критерий места управления);

7) каждое из Основных лиц не должно иметь над другим Основным лицом прямого или косвенного контроля. Под прямым или косвенным контролем понимается прямое или косвенное обладание 50% и более долями участия в капитале, а равно прямая или косвенная, формальная или фактическая возможность влиять на его решения (критерий независимости);

8) оплаченный уставный капитал каждого из Основных лиц должен составлять не менее десяти тысяч долларов США в эквиваленте национальной валюты страны создания соответствующего Основного лица по официально установленному курсу на день подачи заявления о регистрации объединения в качестве Евразийского консорциума (критерий состоятельности);

9) если объединение основано на договоре товарищества, то каждое из Основных лиц должно обладать долями в голосах, прибыли и ликвидационном остатке в товариществе не менее 25%.

9. Статус Евразийского консорциума приобретается с момента внесения записи в Реестр консорциумов на основаниях и в порядке, установленном настоящим Протоколом.

10. Участники объединения, обладающего статусом Евразийского консорциума, должны обеспечить соблюдение критериев, описанных в пункте 8 раздела III настоящего Протокола, на всем протяжении существования объединения.

Компетентный орган вправе инициировать проверку соблюдения критериев не более трех раз в год и не чаще чем один раз в три месяца за исключением проверки устранения несоответствий. Компетентный орган обязан уведомить о проведении проверки не ранее чем за десять дней до дня ее проведения. Продолжительность проверки не может превышать тридцать дней со дня ее начала.

Проверка может быть документарной или выездной по выбору Компетентного органа.

В рамках проверки Компетентный орган вправе запрашивать документы и информацию, относящуюся к предмету проверки, проводить осмотр, проводить опросы и совершать иные действия, необходимые для установления соответствия Евразийского консорциума указанным критериям.

Если в результате проверки Евразийский консорциум не подтвердит соответствие критериям, то Компетентный орган направляет ему извещение о несоответствии требованиям настоящего Протокола с предписанием об их устранении не менее чем через шестьдесят дней после его получения. По истечении указанного срока Компетентный орган вправе провести проверку устранения несоответствий.

Если несоответствия не будут устранены, то это будет являться основанием для исключения объединения из Реестра консорциумов в порядке, установленном настоящим Протоколом.

11. Компетентный орган обязан оказывать консультационную и информационную поддержку объединениям, желающим приобрести статус Евразийского консорциума, а также оказывать содействие в защите Евразийских консорциумов при возникновении у них споров с органами власти государств-участников ЕАЭС.

Порядок поддержки и защиты устанавливается Компетентным органом.

Компетентный орган обязан обеспечить информирование органов ЕАЭС и органов власти государств-участников ЕАЭС о приобретении объединением статуса Евразийского консорциума, о любых изменениях в Реестре консорциума, а также о прекращении статуса Евразийского консорциума.

Порядок указанного информирования устанавливается Компетентным органом.

IV. ПОРЯДОК РЕГИСТРАЦИИ ЕВРАЗИЙСКИХ КОНСОРЦИУМОВ В РЕЕСТРЕ КОНСОРЦИУМОВ

Общие положения о функционировании Реестра консорциумов

12. Наличие записи о регистрации Евразийского консорциума в Реестре консорциумов является необходимым условием для приобретения объединением на основе договора товарищества или соглашения о координации статуса Евразийского консорциума.

13. Ведение Реестра консорциумов осуществляется Компетентным органом.

14. Любое третье лицо или Публичный орган вправе получить доступ к сведениям, содержащимся в Реестре консорциумов.

15. Информация, внесенная в Реестр консорциумов, считается соответствующей действительности до тех пор, пока в судебном порядке не будет установлено иное.

16. Все третьи лица и Публичные органы вправе исходить из достоверности сведений, включенных в Реестр консорциумов. Участники Евразийского консорциума не вправе ссылаться на сведения, не включенные в Реестр консорциумов, в отношениях с третьими лицами и Публичными органами.

17. Если после внесения записи о регистрации Евразийского консорциума будет установлено, что представленные для регистрации документы и сведения не соответствовали действительности, то это будет являться основанием для лишения объединения статуса Евразийского консорциума и исключения из Реестра консорциумов соответствующей записи по решению Компетентного органа (пункт 54 настоящего Протокола).

18. За совершение каждого регистрационного действия по заявлению объединения устанавливается регистрационная пошлина в размере одной тысячи долларов США в эквиваленте валюты любого государства-участника ЕАЭС, рассчитываемого по официально установленному курсу на день платежа.

Порядок внесения записи о регистрации Евразийского консорциума

19. Внесение записи о регистрации Евразийского консорциума осуществляется по заявлению представителя участников объединения, создающих Евразийский консорциум.

20. Для внесения записи о регистрации Евразийского консорциума должны быть представлены следующие документы:

- 1) заявление о регистрации, форма которого устанавливается Компетентным органом;
- 2) документы, подтверждающие полномочие заявителя;
- 3) заключенные договор товарищества или соглашение о координации;
- 4) решение товарищей по договору товарищества или участников соглашения о координации о приобретении статуса Евразийского консорциума;
- 5) учредительные документы юридических лиц, являющихся товарищами по договору товарищества или участниками соглашения о координации;
- 6) выписки из национальных реестров юридических лиц (или их аналоги) в отношении каждого юридического лица, создающего Евразийский консорциум;
- 7) заверенные надлежащим образом документы, удостоверяющие личность каждого физического лица, являющегося товарищем по договору товарищества или участником соглашения о координации;
- 8) заверенные надлежащим образом документы в отношении каждого физического лица, являющегося товарищем по договору товарищества или участником соглашения о координации, удостоверяющие статус предпринимателя;
- 9) сведения о структуре управления и контроля в отношении каждого товарища по договору товариществ или участника по соглашению о координации;
- 10) документы, подтверждающие соответствие основных лиц критериям создания, места деятельности, места извлечения дохода, нахождения основных средств, места управления, независимости и состоятельности;
- 11) документы, подтверждающие уплату регистрационной пошлины;
- 12) обязательство участников объединения перед ЕАЭС по соблюдению права ЕАЭС, в частности, о подчинении себя регулированию ЕАЭС в сфере деятельности Евразийских консорциумов.

21. Заявитель должен представлять указанные выше документы на русском языке. Если документы составлены на языке государства-члена ЕАЭС, то они должны быть переведены на русский язык. Достоверность перевода подтверждается нотариусом, осуществляющего деятельность в одном из государств-членов ЕАЭС.

22. Заявитель должен представлять описанные документы в оригинале или в нотариально удостоверенной копии.

23. В течение десяти дней со дня поступления указанных выше документов Компетентный орган принимает одно из трех решений:

1) о принятии заявления к рассмотрению;

2) об оставлении заявления без движения ввиду наличия устранимых недостатков в документах и о назначении срока на исправление, который не может быть менее десяти дней со дня получения объединением данного решения. В решении должны быть указаны конкретные недостатки и разъяснены способы их устранения;

3) о возвращении заявления ввиду наличия неустранимых недостатков в документах.

24. Решение об оставлении заявления без движения и решение о возвращении заявления должны быть мотивированными. Приведенные мотивы связывают Компетентный орган.

25. В случае принятия заявления к рассмотрению Компетентный орган проверяет представленные документы как по формальным признакам, так и на предмет их соответствия праву ЕАЭС и законодательству государств-участников ЕАЭС, а также проверяет их достоверность.

26. Компетентный орган запрашивает информацию у участников объединения, у органов власти государств-участников ЕАЭС, а также проводит необходимые консультации и совещания.

Порядок запроса информации, проведения консультаций и совещаний определяется Компетентным органом.

27. Компетентный орган обязан запросить информацию о наличии риска нарушения антимонопольного регулирования у антимонопольных органов государств-участников ЕАЭС, рынки которых будут затронуты деятельностью Евразийского консорциума, а также у компетентного департамента Евразийской экономической комиссии. При получении обоснованных заключений о неизбежном нарушении Евразийскими консорциумом антимонопольного права ЕАЭС или хотя бы одного из государств-участников ЕАЭС, Компетентный орган отказывает в регистрации Евразийского консорциума.

28. Компетентный орган рассматривает заявление в течение шестидесяти дней. Указанный срок может быть продлен однократно на тридцать дней при необходимости дополнительного исследования документов и сведений.

29. Компетентный орган ЕАЭС может приостановить рассмотрение заявления, если, несмотря на принятие его к рассмотрению, будут выявлены формальные недостатки в представленных документах, исключающие его рассмотрение без исправления.

При приостановлении рассмотрения заявления срок на его рассмотрение не течет.

30. Компетентный орган может прекратить рассмотрение заявления, если в представленных документах будут выявлены неустранимые недостатки.

31. Решения о приостановлении или о прекращении рассмотрения заявления должны быть мотивированны.

32. По итогам рассмотрения заявления Компетентный орган принимает одно из следующих решений, которые должны быть мотивированны:

- 1) о регистрации объединения в качестве Евразийского консорциума;
- 2) об отказе в регистрации.

33. В регистрации может быть отказано, если:

1) объединение не соответствует требованиям настоящего Протокола для получения статуса Евразийского консорциума на момент вынесения решения;

2) договор товарищества или соглашение о координации недействительны или в каком-либо отношении не соответствуют применимому праву, в частности, если антимонопольные органы государства-участников ЕАЭС или компетентный департамент Евразийской экономической комиссии мотивированно указали на неизбежное нарушение таким объединением антимонопольного права ЕАЭС или антимонопольного права государства-участника ЕАЭС.

34. В течение десяти дней со дня принятия решения о регистрации объединения в качестве Евразийского консорциума в Реестр консорциумов должна быть внесена регистрационная запись, которая означает приобретение объединением статуса Евразийского консорциума.

Сведения, включаемые в Реестр консорциумов

35. В Реестр консорциумов включаются следующие сведения:

1) учетный номер Евразийского консорциума, присваиваемый Компетентным органом при регистрации Евразийского консорциума;

2) полное и сокращенное наименования Евразийского консорциума на русском языке;

3) полное и сокращенное наименования Евразийского консорциума на любых других языках, если таковые были указаны при подаче заявления о регистрации Евразийского консорциума;

4) местонахождения Евразийского консорциума;

5) сведения об участниках Евразийского консорциума;

6) вид Евразийского консорциума – указывается один из двух возможных видов Евразийского консорциума: Евразийский консорциум на основании договора товарищества или Евразийский консорциум на основании соглашения о координации;

7) сведения об управляющем (для Евразийских консорциумов на основании договора товарищества) или о координаторе (для Евразийских консорциумов на основании соглашения о координации);

8) сведения о полномочии управляющего (только для Евразийских консорциумов на основании договора товарищества);

9) сведения о заключенных соглашениях о реализации Евразийского инвестиционного проекта;

10) сведения о внесенных записях в реестр.

36. Форма, в которой содержатся указанные сведения, установлена приложением № 1 к настоящему Протоколу.

Порядок внесения изменений в Реестр консорциумов

37. Внесение изменений в запись о регистрации Евразийского консорциума осуществляется по заявлению лица, уполномоченного на подачу соответствующего заявления от имени участников объединения, обладающего статусом Евразийского консорциума, – товарищей по договору товарищества или участников соглашения о координации.

38. Для внесения изменений в запись о регистрации Евразийского консорциума заявитель должен представить следующие документы:

1) заявление о внесении изменений в Реестр консорциумов, форма которого устанавливается Компетентным органом;

2) документ, подтверждающий полномочия заявителя;

3) документы, подтверждающие необходимость и обоснованность внесения изменений;

4) документы, подтверждающие уплату регистрационной пошлины.

39. Заявитель должен представлять описанные документы на русском языке. Если документы составлены на языке государства-члена ЕАЭС, то они должны быть переведены

на русский язык. Достоверность перевода подтверждается нотариусом, осуществляющего деятельность в одном из государств-членов ЕАЭС.

40. Заявитель должен представлять описанные документы в оригинале или в нотариально заверенной копии.

41. Рассмотрение заявления о внесении изменений осуществляется в порядке, установленном пунктами 23–31 настоящего Протокола.

42. По итогам рассмотрения заявления Компетентный орган принимает одно из следующих решений, которые должны быть мотивированными:

- 1) о внесении изменений в запись о регистрации Евразийского консорциума;
- 2) об отказе во внесении изменений.

43. Во внесении изменений может быть отказано, если:

1) испрашиваемые изменения не соответствуют требованиям настоящего Протокола;

- 2) испрашиваемые изменения не соответствуют применимому праву.

44. В течение десяти дней со дня принятия решения о внесении изменений такие изменения должны быть внесены в Реестр консорциумов.

Погашение записи о Евразийском консорциуме

45. Евразийский консорциум может быть исключен из Реестра консорциумов на основании решения Компетентного органа, принятого по основаниям, установленным настоящим Протоколом, или на основании заявления участников Евразийского консорциума.

46. Исключение Евразийского консорциума из Реестра консорциумов и погашение записи о регистрации Евразийского консорциума осуществляется по заявлению лица, уполномоченного на подачу соответствующего заявления от имени участников объединения, обладающего статусом Евразийского консорциума, – товарищей по договору товарищества или участников соглашения о координации.

47. Для погашения записи заявитель должен представить следующие документы:

1) заявление об исключении объединения из числа Евразийских консорциумов, форма которого устанавливается Компетентным органом;

- 2) документ, подтверждающий полномочия заявителя;

3) решение участников Евразийского консорциума о прекращении Евразийского консорциума или подтверждение прекращения договора товарищества или соглашения о координации;

- 4) документы, подтверждающие уплату регистрационной пошлины;

48. Заявитель должен представлять описанные документы на русском языке. Если документы составлены на языке государства-члена ЕАЭС, то они должны быть переведены на русский язык. Достоверность перевода подтверждается нотариусом, осуществляющего деятельность в одном из государств-членов ЕАЭС.

49. Заявитель должен представлять описанные документы в оригинале или в нотариально удостоверенной копии.

50. Рассмотрение заявления об исключении Евразийского консорциума из Реестра консорциумов и погашении записи о регистрации Евразийского консорциума осуществляется в порядке, установленном пунктами 23–31 настоящего Протокола.

51. По итогам рассмотрения заявления Компетентный орган принимает одно из следующих мотивированных решений:

1) об исключении Евразийского консорциума из Реестра консорциумов и погашении записи о регистрации Евразийского консорциума;

2) об отказе в исключении Евразийского консорциума из Реестра консорциумов.

52. В исключении Евразийского консорциума из Реестра консорциумов может быть отказано, если:

1) испрашиваемое исключение не соответствует требованиям настоящего Протокола;

2) испрашиваемое исключение не соответствует применимому праву;

3) Евразийский консорциум является стороной в действующем Соглашении о реализации Евразийского инвестиционного проекта.

53. В течение десяти дней со дня принятия решения об исключении Евразийского консорциума из Реестра консорциумов и погашении записи о регистрации Евразийского консорциума Евразийский консорциум исключается из Реестра консорциумов и запись о нем погашается.

54. Основанием для исключения Евразийского консорциума из Реестра консорциумов и погашения записи о регистрации Евразийского консорциума может являться нарушение Евразийским консорциумом требований настоящего Протокола.

Процедура исключения в этом случае инициируется Компетентным органом, о чем Евразийскому консорциуму направляется извещение.

Процедура исключения проводится Компетентным органом посредством проведения состязательных слушаний с участием Евразийского консорциума и заинтересованных лиц.

Порядок проведения слушаний устанавливается Компетентным органом.

По итогам проведения слушаний Компетентным органом принимается одно из двух решений:

- 1) об исключении Евразийского консорциума из Реестра консорциумов и погашении записи о регистрации Евразийского консорциума;
 - 2) о сохранении за объединением статуса Евразийского консорциума.
- Решение вступает в силу немедленно.

Если Компетентным органом принято решение об исключении Евразийского консорциума из Реестра консорциумов и погашении записи о регистрации Евразийского консорциума, то в течение десяти дней со дня его принятия Евразийский консорциум исключается из Реестра консорциумов и запись о нем погашается.

V. АНТИМОНОПОЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЕВРАЗИЙСКИХ КОНСОРЦИУМОВ

55. Особенности применения раздела XVIII Договора и приложения № 19 к Договору применительно к Евразийским консорциумам определяются настоящим Протоколом. В части, неурегулированной настоящим Протоколом, применяются положения приложения № 19.

56. Евразийские консорциумы в ходе своей деятельности не должны нарушать антимонопольное право ЕАЭС, а также антимонопольное право государств-участников ЕАЭС.

57. Евразийский консорциум может признаваться картелем, если участники Евразийского консорциума являются конкурентами (т.е. осуществляют деятельность в рамках одного товарного рынка и являются продавцами или покупателями соответствующих товаров), а сам договор товарищества или соглашение о координации приводит или может привести к:

- 1) установлению или поддержанию цен (тарифов), скидок, надбавок (доплат) и (или) наценок;
- 2) повышению, снижению или поддержанию цен на торгах;
- 3) разделу товарного рынка по территориальному принципу, объему продажи или покупки товаров, ассортименту реализуемых товаров либо составу продавцов или покупателей (заказчиков);
- 4) сокращению или прекращению производства товаров;
- 5) отказу от заключения договоров с определенными продавцами или покупателями (заказчиками).

58. Создание и деятельность Евразийских консорциумов, являющихся картелями, запрещены. За создание и деятельность Евразийских консорциумов, являющихся картелями,

участники Евразийского консорциума несут ответственность, предусмотренную антимонопольным правом ЕАЭС и антимонопольным правом государств-участников ЕАЭС.

59. Если Евразийский консорциум не соответствует признакам картеля, но тем не менее является Консорциумом горизонтального типа, то само по себе такое соглашение не нарушает законодательство ЕАЭС в сфере конкуренции.

60. Если Компетентный орган установит, что Консорциум горизонтального типа ограничивает конкуренцию, то создание или деятельность такого Евразийского консорциума могут быть запрещены.

61. Консорциум горизонтального типа признается ограничивающим конкуренцию, если совокупная доля участников Консорциума вертикального типа на товарном рынке составляет более 10%, а его создание приводит к:

1) навязыванию контрагенту условий договора, невыгодных для него или не относящихся к предмету договора (необоснованные требования о передаче финансовых средств, иного имущества, в том числе имущественных прав, согласие заключить договор при условии внесения в него положений относительно товаров, в которых контрагент не заинтересован, а также другие требования);

2) не обоснованному экономически, технологически и иным образом установлению хозяйствующими субъектами (субъектами рынка) различных цен (тарифов) на один и тот же товар;

3) созданию препятствий другим хозяйствующим субъектам (субъектам рынка) для доступа на товарный рынок или выходу из товарного рынка;

4) установлению условий членства (участия) в профессиональных и иных объединениях;

5) иному нарушению конкуренции на соответствующем товарном рынке.

62. Консорциумы вертикального типа по общему правилу являются допустимыми и не нарушают законодательство ЕАЭС в сфере конкуренции при условии их соответствия пункту 4 статьи 76 Договора и отсутствию нарушения конкуренции.

63. Не допускается создание Консорциумов вертикального типа, если совокупная доля участников Консорциума вертикального типа на товарном рынке составляет более 20%, а его создание приводит к наступлению одного из следующих обстоятельств:

1) навязыванию одному из участников Евразийского консорциума условий, невыгодных для него или не относящихся к предмету договора (необоснованные требования о передаче финансовых средств, иного имущества, в том числе имущественных прав, согласие заключить договор при условии внесения в него положений относительно товаров, в которых контрагент не заинтересован, а также другие требования);

2) не обоснованному экономически, технологически и иным образом установлению хозяйствующими субъектами (субъектами рынка) различных цен (тарифов) на один и тот же товар;

3) созданию препятствий другим хозяйствующим субъектам (субъектам рынка) для доступа на товарный рынок или выходу из товарного рынка;

4) установлению условий членства (участия) в профессиональных и иных объединениях;

5) иному нарушению конкуренции на соответствующем товарном рынке.

64. Компетентный орган проверяет соблюдение требований законодательства ЕАЭС в сфере защиты конкуренции при подаче заявления о регистрации Евразийского консорциума или о внесении изменений в запись о регистрации Евразийского консорциума в порядке, установленном разделом IV настоящего Протокола.

65. Пока в судебном порядке не доказано иное, считается, что Евразийский консорциум, соответствует требованиям антимонопольного права ЕАЭС и требованиям антимонопольного права государств-участников ЕАЭС.

До установления соответствующего факта в суде антимонопольные органы государств-участников ЕАЭС, не вправе применять какие-либо меры ответственности в отношении Евразийского консорциума или меры защиты против него.

66. Если у Компетентного органа возникают обоснованные сомнения в том, что деятельность Евразийского консорциума соответствует требованиям антимонопольного права государств-участников ЕАЭС, то он может направить запрос в антимонопольные органы государств-участников ЕАЭС относительно соблюдения Евразийским консорциумом антимонопольного права в порядке, установленном Компетентным органом.

67. При получении негативного ответа от хотя бы одного антимонопольного органа государства-участника ЕАЭС, Компетентный орган может в порядке, определенном пунктом 54 настоящего Протокола, инициировать состязательные слушания, по итогам проведения которых Компетентным органом принимается одно или несколько решений из числа следующих:

1) об исключении Евразийского консорциума из Реестра консорциумов и погашении записи о регистрации Евразийского консорциума;

2) о присуждении к исключению отдельных участников Евразийского консорциума с назначением срока на исключение;

3) о присуждении ко внесению изменений в договор товарищества или в соглашение о координации с назначением срока на внесение изменений;

4) о запрещении деятельности Евразийского консорциума на определенной территории или на определенном товарном рынке;

5) о прекращении слушаний ввиду неподтверждения на момент вынесения решения позиции антимонопольного органа государства-участника ЕАЭС.

Решение вступает в силу немедленно.

68. При неисполнении решений, указанных в подпунктах 2)–4) пункта 67 настоящего Протокола в течение шестидесяти дней со дня его вступления в силу, проводится разбирательство в порядке, установленном пунктом 54 настоящего Протокола.

VI. ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НАЕМНОГО ТРУДА В ЕВРАЗИЙСКИХ КОНСОРЦИУМАХ

69. Работники Евразийского консорциума, имеющие право на трудовую деятельность в одном из государств-участников ЕАЭС, признаются имеющими такое же право на территории всех других государств-участниках ЕАЭС без получения каких-либо особых разрешений.

Подтверждение такого права оформляется выдачей Компетентным органом удостоверения работника Евразийского консорциума, форма которого утверждается Компетентным органом.

70. Участники Евразийского консорциума вправе направлять своих работников участникам Евразийского консорциума в целях достижения общих целей Евразийского консорциума в рамках их трудовой функции, условий трудовых договоров и при неукоснительном сохранении или улучшении условий труда, гарантий и компенсаций.

VII. ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УЧАСТНИКОВ ЕВРАЗИЙСКОГО КОНСОРЦИУМА

71. Государства-участники ЕАЭС обязуются в течение двух лет со дня вступления в силу настоящего Протокола внести изменения в национальное регулирование налогообложения, которое должно предусматривать следующие положения:

1) ставка налога на прибыль, которая получена от деятельности, связанной с деятельностью Евразийского консорциума, должна быть не более 10%. При этом государство-участник ЕАЭС не вправе ухудшать параметры налоговых льгот для участника Евразийского консорциума в сравнении с параметрами, которые являются общими для участников оборота;

2) по соглашению всех участников Евразийского консорциума в целях исчисления налога на прибыль расходы каждого из участников могут быть перенесены на других (учтены за другими);

3) ставка налога на имущество участников Евразийского консорциума, которое связано с деятельностью Евразийского консорциума, должна быть не более 3%. При этом государство-участник ЕАЭС не вправе ухудшать параметры налоговых льгот для участника Евразийского консорциума в сравнении с параметрами, которые являются общими для участников оборота;

4) распределение Евразийскими консорциумами прибыли и распределение ликвидационного остатка освобождаются от налогообложения;

5) выплаты сотрудникам участников тех Евразийских консорциумов, предметом деятельности которых являются научные исследования, образование или высокие технологии, не облагаются каким-либо налогом или иным подобным платежом.

72. Участник Евразийского консорциума должен вести учет операций, фактов хозяйственной жизни, имущества и персонала, связанных с деятельностью Евразийского консорциума, отдельно от всех прочих операций, фактов хозяйственной жизни, имущества и персонала.

VIII. ЕВРАЗИЙСКИЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ

Понятие Евразийского инвестиционного проекта и условия заключения Соглашения о реализации Евразийского инвестиционного проекта

73. Евразийский инвестиционный проект – это комплекс мероприятий и процессов, которые отвечают всем следующим признакам:

1) состоят в создании и последующей эксплуатации различных видов имущества, связанных между собой технологически или функционально, или состоят в реконструкции, ремонте, видоизменении, переработке, улучшении, модернизации или благоустройстве различных видов имущества, связанных между собой технологически или функционально, с последующей их эксплуатацией;

2) проводятся на территории не менее двух государств-участников ЕАЭС;

3) проводятся на основании соглашения, заключаемого между ЕАЭС в лице Компетентного органа, с одной стороны, и участниками объединения, имеющего статус Евразийского консорциума, с другой (далее – Соглашение о реализации Евразийского инвестиционного проекта).

74. Евразийский инвестиционный проект не может реализовываться в следующих сферах:

- 3) организация и проведение азартных игр;
- 4) производство и реализация табачных изделий и алкоголя.

75. По Соглашению о реализации Евразийского инвестиционного проекта Евразийский консорциум обязуется провести комплекс мероприятий и процессов по вложению инвестиций и осуществлению иных действий на территории ЕАЭС в целях получения прибыли или достижения иного полезного результата на территории ЕАЭС, а ЕАЭС в лице Компетентного органа обязуется обеспечить предоставление мер поддержки, которые предусмотрены настоящим Протоколом.

Сторонами в Соглашении о реализации Евразийского инвестиционного проекта также могут являться государства-участники ЕАЭС, интересы которых затрагиваются реализацией Евразийского инвестиционного проекта.

76. Инвестиционный проект, реализуемый на основании Соглашения о реализации Евразийского инвестиционного проекта, получает статус Евразийского инвестиционного проекта.

77. Срок действия Соглашения о реализации Евразийского инвестиционного проекта не может быть менее пяти лет и более тридцати лет.

78. Примерная форма Соглашения о реализации Евразийского инвестиционного проекта утверждается Компетентным органом.

79. Соглашение о реализации Евразийского инвестиционного проекта заключается в следующем порядке:

1) Евразийский консорциум обращается к Компетентному органу с предложением о реализации Евразийского инвестиционного проекта. Предложение должно включать следующие информацию:

- а) сфера, в которой реализуется проект;
- б) этапы реализации проекта с указанием их сроков;
- в) территории реализации проекта;
- г) приблизительный размер инвестиций по всему проекту, а также по его отдельным этапам;
- д) прогнозируемые доходы от реализации проекта;
- е) количество и виды создаваемых рабочих мест;
- ж) перечень видов имущества, которые будут вовлекаться в проект, в том числе указание на земельные участки и неразмежеванные территории, на которых будет реализовываться проект;
- з) лицо или лица, которые будут обладать имуществом для целей реализации проекта;

и) финансово-экономическая модель проекта и технико-экономические показатели проекта.

Предложение рассматривается в течение тридцати дней. По итогам рассмотрения предложения Компетентный орган принимает одно из следующих решений:

- а) об отклонении предложения;
- б) о допуске к защите проекта на заседании экспертной комиссии.

Предложение может быть отклонено ввиду неполного предоставления информации, требуемой выше, а также ввиду неподтверждения полномочий лица, направившего предложение;

2) в течение тридцати дней с момента принятия решения о допуске к защите проекта Компетентный орган должен сформировать экспертную комиссию, которая должна состоять из следующих лиц:

а) председатель экспертной комиссии – руководитель Компетентного органа или его заместитель. Председатель экспертной комиссии руководит деятельностью экспертной комиссии, подписывает и оглашает итоговые решения экспертной комиссии. Председатель экспертной комиссии не имеет права голоса;

б) секретарь экспертной комиссии – определенное председателем экспертной комиссии лицо, которое фиксирует ход обсуждений и готовит протоколы обсуждений, которые подписываются всеми лицами, участвовавшими в обсуждении. Секретарь не имеет права голоса;

в) члены экспертной комиссии с правом голоса – лица, обладающие достаточными познаниями в сферах, в которых будет реализовываться проект. В составе членов экспертной комиссии обязательно должно быть одно лицо, обладающее высшим юридическим образованием и стажем работы по юридической специальности не менее пяти лет, а также лицо, обладающее высшим экономическим образованием со стажем работы по экономической специальности не менее пяти лет.

Каждый член экспертной комиссии с правом голоса имеет один голос.

Количество членов экспертной комиссии с правом голосом должно быть не менее пяти. При этом во всяком случае их количество должно быть нечетным. В числе членов экспертной комиссии с правом голоса должны быть граждане всех стран, на территории которых будет реализовываться предлагаемый Евразийский инвестиционный проект. Члены экспертной комиссии с правом голоса не должны быть прямо или косвенно связаны с Евразийским консорциумом, предлагающим проект;

г) представители антимонопольных органов государств-участников ЕАЭС, на территории которых будет реализовываться Евразийский инвестиционный проект.

Представители антимонопольных органов не имеют права голоса, однако каждый из них может наложить мотивированное вето на реализацию проекта при принятии решения. Представители антимонопольных органов не должны быть прямо или косвенно связаны с Евразийским консорциумом, предлагающим проект.

После того как экспертная комиссия сформирована председатель экспертной комиссии объявляет о начале очных и гласных обсуждений (защита проекта), число которых может быть не более пяти и которые должны завершиться в течение шестидесяти дней со дня объявления начала очных обсуждений. Больше число обсуждений и более продолжительный срок их проведения возможны исключительно с согласия Евразийского консорциума.

По итогам каждого из обсуждений кроме завершающего экспертной комиссией могут быть сформулированы рекомендации по исправлению или доработке проекта. Исправления и доработки передаются Евразийским консорциумом Компетентному органу, который передает их экспертной комиссии для их проверки на следующем обсуждении.

При проведении обсуждений Евразийский консорциум вправе приглашать на защиту проекта со своей стороны любых лиц, которые, по его мнению, могут оказать содействие.

В течение десяти дней со дня завершения последнего обсуждения экспертная комиссия должна вынести мотивированное решение:

- а) об успешной защите и одобрении проекта;
- б) о неодобрении проекта.

Проект признается защищенным и одобренным, если в пользу данного решения было отдано более половины голосов от голосов всех членов экспертной комиссии с правом голоса и не было наложено ни одного вето.

При принятии решения члены экспертной комиссии с правом голоса оценивают проект на предмет:

а) принципиальной возможности его реализации в описанных параметрах с учетом текущих политических и социально-экономических условий. Если проект принципиально невозможно реализовать в описанных параметрах, то он не подлежит одобрению;

б) наличие или отсутствие у ЕАЭС потребности в реализации Евразийского инвестиционного проекта;

в) величина инвестиций в проект. Объем инвестиций должен быть не менее пяти миллионов долларов США в эквиваленте национальной валюты государства-участника ЕАЭС, на территории которого преимущественно будет реализовываться проект, по официально установленному курсу на день подачи предложения о реализации проекта. В предложении должен быть указан источник получения инвестируемых средств. При

определении объема инвестиций не учитываются средства, которые получены или будут получены из бюджета ЕАЭС или государства-участника ЕАЭС;

г) соответствия предложенного проекта условиям признания его Евразийским экономическим проектом согласно определению пункта 73 настоящего Протокола;

д) для проектов, предполагающих извлечение прибыли, – соответствия предложенного проекта параметрам коммерческой эффективности, устанавливаемым Компетентным органом;

е) для проектов, не предполагающих извлечение прибыли, – наличия или отсутствия явного благоприятного эффекта (экономического, политического, технологического, социального, культурного и др.) для ЕАЭС в целом или отдельного государства-участника ЕАЭС в частности. Если проект не дает описанного явного благоприятного эффекта, то он не подлежит одобрению. Параметры выявления благоприятного эффекта устанавливаются Компетентным органом;

ж) использования или неиспользования для реализации проекта товаров, местом происхождения которых являются страны, не являющиеся участницами ЕАЭС. Если будет установлено, что для реализации проекта потребуется использовать 75% и более товаров, которые происходят из стран, не являющихся участницами ЕАЭС, и при этом они имеют аналоги, происходящие из государств-участников ЕАЭС, то проект не подлежит одобрению. Процентное соотношение оценивается через сопоставление стоимости конкретных товаров из стоимости всей массы привлекаемого имущества для реализации проекта;

3) в течение тридцати дней со дня одобрения экспертной комиссией проекта Компетентный орган готовит текст Соглашения о реализации Евразийского инвестиционного проекта и подписывает его от имени ЕАЭС. Евразийский консорциум обязан подписать данное Соглашение о реализации Евразийского инвестиционного проекта, уплатить регистрационную пошлину и отправить данные документы Компетентному органу обратно в течение тридцати дней со дня его получения от Компетентного органа.

В течение пяти дней после получения Компетентным органом подписанного обеими сторонами Соглашения о реализации Евразийского инвестиционного проекта информация о нем вносится в Реестр консорциумов.

80. Компетентный орган не лишен права выступить с проектной инициативой, адресованной неопределенному кругу лиц. Проектная инициатива должна содержать общие параметры Евразийского инвестиционного проекта, к подаче предложений о реализации которого приглашаются Евразийские консорциумы.

В этом случае экспертная комиссия будет не вправе указывать на отсутствие у ЕАЭС потребности в реализации данного проекта.

Основные условия Соглашения о реализации Евразийского инвестиционного проекта

81. Соглашение о реализации Евразийского инвестиционного проекта должно обязательно содержать следующие условия:

7) указание на присвоение инвестиционному проекту Евразийского консорциума статуса Евразийского инвестиционного проекта;

8) обязательство Евразийского консорциума реализовать Евразийский инвестиционный проект в соответствии с одобренным экспертной комиссией инвестиционным проектом. Одобренный проект должен являться неотъемлемой частью Соглашения о реализации Евразийского инвестиционного проекта;

9) обязательство Евразийского консорциума предоставить ЕАЭС в лице Компетентного органа права участника Евразийского консорциума. Такое право участия не предоставляет ЕАЭС права управления, но предоставляет ему только право на получение информации о деятельности Евразийского консорциума, а в случае, если Евразийский консорциум создан на основе предпринимательского договора товарищества, также на получение не более 1% от распределяемой прибыли;

10) обязательство Евразийского консорциума направлять в адрес Компетентного органа и государств-участников ЕАЭС, на территории которых реализуется Евразийский инвестиционный проект, отчеты о ходе реализации Евразийского инвестиционного проекта по их запросу. Компетентный орган или государств-участники ЕАЭС соответственно вправе вместе запрашивать такой отчет не чаще четырех раз в год с интервалом не менее чем в два месяца. Отчет должен быть представлен в течение десяти дней со дня получения соответствующего запроса;

11) обязательство Евразийского консорциума допускать для проверки выполнения условий Соглашения о реализации Евразийского инвестиционного проекта ЕАЭС в лице Компетентного органа по его требованию, если оно было направлено за три дня до проведения проверки;

12) описание мер поддержки, применимых для Евразийского консорциума, и обязательство ЕАЭС в лице Компетентного органа обеспечить их исполнимость;

13) указание на применимое право, которым может являться право любого из государств-участников ЕАЭС, а также указание на суд или арбитраж, компетентные разрешать споры, связанные с Соглашением о реализации Евразийского инвестиционного проекта;

14) Соглашение о реализации Евразийского инвестиционного проекта может быть прекращено:

а) при существенном его нарушении другой стороной – в судебном порядке;

б) при утрате стороной статуса Евразийского консорциума – в одностороннем внесудебном порядке любой из сторон. Если статус утрачен по обстоятельствам, за которые отвечает Евразийский консорциум, то он обязан возместить ЕАСЭ убытки.

82. Изменение Соглашения о реализации Евразийского инвестиционного проекта не допускается за исключением его изменения в части реквизитов сторон или в судебном порядке ввиду допущения существенного нарушения или существенного изменения обстоятельств.

83. Стороны Соглашения о реализации Евразийского инвестиционного проекта не вправе передавать права и обязанности из Соглашения о реализации Евразийского инвестиционного проекта.

84. Оригинал текста Соглашения о реализации Евразийского инвестиционного проекта или копия, удостоверенная Компетентным органом, а также сведения из Реестра консорциумов являются достаточными доказательствами наличия статуса Евразийского инвестиционного проекта.

Меры поддержки Евразийских инвестиционных проектов

85. Евразийский консорциум, реализующий инвестиционный проект, получивший статус Евразийского инвестиционного проекта, получает с момента заключения Соглашения о реализации Евразийского инвестиционного проекта следующие меры поддержки:

- 1) стабилизация правового регулирования;
- 2) возмещение расходов на создание, реконструкцию, ремонт или модернизацию инфраструктуры;
- 3) приоритетный доступ к публичному недвижимому имуществу;
- 4) преференции в сфере публичных закупок;
- 5) защита от изъятий имущества.

86. Стабилизация правового регулирования: любые изменения правового регулирования в пределах территории ЕАЭС, которые непосредственно ухудшают условия реализации Евразийского инвестиционного проекта, не затрагивают Евразийский консорциум. Стороны Соглашения о реализации Евразийского инвестиционного проекта вправе установить перечень нормативных правовых актов, положения которых подлежат стабилизации.

Предполагается, что всякое изменение правового регулирования, непосредственно затрагивающее реализацию Евразийского инвестиционного проекта, является ухудшающим. Данное предположение может быть опровергнуто в судебном порядке или заявлением Евразийского консорциума.

Если изменению подверглось правовое регулирование в целях защиты основ правопорядка и нравственности, то стабилизация не затрагивает такое изменение, однако ЕАЭС или государство-участник ЕАЭС, которые допустили такие изменения, обязуются возместить Евразийскому консорциуму убытки.

Указанное выше предположение не применяется к изменению правового регулирования в целях защиты основ правопорядка и нравственности;

87. Возмещение расходов на создание, реконструкцию, ремонт или модернизацию инфраструктуры: Евразийский консорциум вправе возместить расходы на осуществленные в рамках реализации Евразийского инвестиционного проекта создание, реконструкцию, ремонт или модернизацию перечисленной ниже инфраструктуры:

1) транспортная инфраструктура (железнодорожные вокзалы, автовокзалы и автостанции, путепроводы, тоннели, эстакады, мосты, морские терминалы, порты, акватории, аэродромы, аэропорты, объекты систем связи, навигации и управления движением транспортных средств, автомобильные дороги, железнодорожные и внутренние водные пути, вертодромы, посадочные площадки, а также иные обеспечивающие функционирование транспортной инфраструктуры здания, сооружения, устройства и оборудование);

2) энергетическая инфраструктура (объекты электроэнергетики, энергопринимающие устройства и установки, объекты электросетевого хозяйства, объекты теплоснабжения, теплопотребляющие установки, источники тепловой энергии, тепловые сети, объекты газораспределительной системы);

3) коммунальная инфраструктура (объекты водо-, тепло-, газо- и энергоснабжения, водоотведения, канализации, дождевой канализации, очистки сточных вод, объекты, на которых осуществляются обработка, утилизация, обезвреживание и размещение твердых коммунальных отходов, объекты воздухообеспечения, объекты, предназначенные для благоустройства территорий, объекты телефонизации и связи);

4) социальная инфраструктура (объекты, обеспечивающие потребности человека в получении, приобретении жизненно важных услуг, продуктов, товаров, в том числе объекты здравоохранения, образования, социального обеспечения и социальной защиты населения, общественного питания, бытового обслуживания, а также культуры, досуга, физической культуры и спорта, жилые помещения, иные социально значимые объекты);

5) цифровая инфраструктура (средства связи, информационные технологии, информационные системы, информационно-телекоммуникационные сети, сети электросвязи, центры обработки данных, объекты иных инфраструктур, необходимые для поиска, сбора, хранения, обработки, предоставления, доставки и распространения информации);

6) инфраструктура природопользования и природоохраны (объекты, обеспечивающие использование природных ресурсов и защиту природной среды, в частности земель, водных ресурсов, лесов и лесных ресурсов, недр, животного мира, воздушного пространства).

Возмещение расходов на создание, реконструкцию, ремонт или модернизацию указанных выше объектов инфраструктуры осуществляется за счет бюджета государства-участника ЕАЭС, на территории которого находятся соответствующие объекты, при соблюдении хотя бы одного из следующих условий:

1) объект инфраструктуры используется не только для нужд Евразийского инвестиционного проекта, но также находится в постоянном для неопределенного круга лиц доступе;

2) более половины мощности объекта инфраструктуры предоставляется для публичных нужд соответствующего государства-участника ЕАЭС.

Если созданный, реконструированный, отремонтированный, или модернизированный объект инфраструктуры перестает отвечать указанным условиям по обстоятельствам, за которые Евразийский консорциум отвечает, и это положение сохраняется более трех последовательно идущих друг за другом месяцев, то Компетентный орган вправе после вынесения предупреждения и выжидания дополнительных трех месяцев, заявить об отказе от выплаты компенсации, а также потребовать возврата всех выплаченных Евразийскому консорциуму сумм в тот бюджет государства-участника ЕАЭС, из которого он их получил.

Объем возмещения расходов на создание, реконструкцию, ремонт или модернизацию указанных объектов инфраструктуры не может превышать объем всех поступивших платежей от реализации Евразийского инвестиционного проекта в соответствующий бюджет.

Заявление о возмещении расходов направляется Евразийским консорциумом Компетентному органу, который пересылает его в адрес компетентного органа государства-участника ЕАЭС. Возмещение подлежит выплате в течение шестидесяти дней со дня получения от Компетентного органа заявления о возмещении расходов с приложением подтверждающих документов.

Государства-участники ЕАЭС обязаны в течение года со дня вступления в силу настоящего Протокола определить органы власти, компетентные разрешать вопросы, связанные с выплатой указанного выше возмещения.

88. Приоритет в доступе к публичному имуществу: если реализация Евразийского инвестиционного проекта невозможна без получения недвижимого имущества, находящегося в собственности ЕАЭС или государства-участника ЕАЭС, то Евразийский консорциум вправе требовать его предоставления ему или его отдельному участнику в проектных целях в аренду без проведения торгов на срок реализации Евразийского инвестиционного проекта.

Величина арендной платы не должна превышать половину от рыночной величины арендной платы, а также она должна вноситься не чаще одного раза в шесть месяцев.

Евразийский консорциум, намеревающийся получить указанное недвижимое имущество в аренду, обращается к Компетентному органу с обоснованием невозможности реализации проекта без использования данной недвижимости.

Компетентный орган, получивший указанное заявление, пересылает его в адрес компетентного органа государства-участника ЕАЭС. Недвижимость подлежит предоставлению в течение шестидесяти дней со дня получения от Компетентного органа заявления с обоснованием невозможности реализации Евразийского инвестиционного проекта без использования данной недвижимости.

Государства-участники ЕАЭС обязаны в течение года со дня вступления в силу настоящего Протокола обеспечить функционирование механизма предоставления недвижимости по основанию и в порядке, описанных в настоящем пункте.

89. Преференции в сфере публичных закупок: в случае участия Евразийского консорциума или его отдельного участника в закупках для публичных (государственных или муниципальных) нужд, товары, работы и услуги, которые реализуются в рамках Евразийского инвестиционного проекта, обладают приоритетом – если Евразийский консорциум или его отдельный участник набирает равное количество баллов наряду с другими участниками, которые не реализуют товары, работы и услуги в рамках реализации Евразийского инвестиционного проекта, то Евразийский консорциум или его отдельный участник имеет приоритет.

Государство-участник ЕАЭС, участвующее в Соглашении о реализации Евразийского инвестиционного проекта, может возложить на себя обязанность по закупке как у единственного поставщика определенного объема товаров, работ и услуг, которые производятся в рамках Евразийского инвестиционного проекта по установленным в Соглашении о реализации Евразийского инвестиционного проекта предельным ценам. Такая закупка может производиться у Евразийского консорциума в целом или у его отдельного участника.

90. Защита от изъятий имущества: национализация, реквизиция, изъятие для публичных нужд и иные формы прекращения прав на имущество в публичном интересе допускаются в отношении имущества Евразийского консорциума, заключившего Соглашение о реализации Евразийского инвестиционного проекта только с согласия Компетентного органа и только при условии предварительного и равноценного возмещения стоимости изъятого.

IX. ЕВРАЗИЙСКИЙ КОНСОРЦИУМ НА ОСНОВЕ ДОГОВОРА ТОВАРИЩЕСТВА

91. Положения настоящего раздела применяются к договору товарищества при условии приобретения объединением, созданным на его основании, статуса Евразийского консорциума.

92. Положения настоящего раздела имеют приоритет над применимым правом.

93. Положения настоящего раздела предполагаются диспозитивными.

94. Примерная форма договора товарищества приведена в приложении № 2 к настоящему Протоколу.

Общие положения

95. По договору товарищества его стороны, именуемые товарищами, обязуются соединить вклады и содействовать достижению общей цели, предусмотренным договором способом.

Товарищами могут быть физические лица, юридические лица (в том числе публично-правовые образования), а также любые иные образования, которые признаются правоспособными согласно своему личному закону.

Совокупность товарищей и обязательственное отношение между ними (объединение), созданное договором товарищества, именуется товариществом.

Товарищество не является юридическим лицом.

96. Деятельность товарищества может заключаться в постоянном или временном извлечении и последующем распределении между товарищами прибыли (предпринимательское товарищество), либо в постоянном или временном достижении иных результатов (разовых, многократных или количественно неопределенных).

97. Если в договоре товарищества не указан срок его действия (отменительный срок), то предполагается, что оно заключено на неопределенный срок.

98. Если товарищи явно продолжают деятельность после наступления отменительного срока или отменительного условия, то действие договора товарищества самостоятельно продлевается на неопределенный срок.

99. Товарищество может иметь наименование и собственное обозначение. Права на наименование и обозначение принадлежат всем товарищам и подлежат правовой охране.

100. Местонахождением товарищества является место, из которого фактически осуществляется управление его деятельностью (место управления).

101. Правом, подлежащим применению к договору товарищества в дополнение к настоящему Протоколу, является право его местонахождения, а если его невозможно определить, то право страны, где в основном ведется деятельность товарищества.

Доли участия и вклады

102. Каждый товарищ имеет долю участия в товариществе.

Размер доли участия определяет количество голосов, имеющих у товарища, величину его участия в прибылях и убытках, а также величину его участия в распределении имущества в случае прекращения товарищества (доля в ликвидационном остатке).

Если величины долей участия не определены, то они предполагаются равными вкладам.

103. Доля участия выражается в виде процентной величины.

Допускается образование долей меньше 1%.

104. Для достижения цели товарищества товарищи обязуются оплатить свои доли участия – внести вклады в товарищество.

Товарищ может быть присужден ко внесению вклада.

105. Если вклады не определены, то товарищи обязаны предоставить в равных долях то, что необходимо для достижения цели товарищества.

106. Стороны вправе установить, что величина долей участия, объем и содержание отдельных прав и обязанностей товарищей могут быть непропорциональны их вкладам, а также что объем и содержание отдельных прав и обязанностей могут быть не равны объему и содержанию прав и обязанностей других товарищей.

Данные установления действительны, если они не вступают в противоречие с существом отношения товарищества или не будут представлять собой явное злоупотребление.

107. Вкладом является любое содействие, которое признано товарищами в качестве вклада.

Вклад может выражаться в предоставлении денег и вещей в собственность, в предоставлении ограниченного вещного права, в предоставлении иного имущества, в обеспечении спокойного пользования имуществом, в выполнении работ, оказании услуг, в обеспечении доступа к информации или к определенному ресурсу (в частности, к трудовому), в совершении иных действий или в воздержании от их совершения, а также в любом ином содействии, включая один лишь факт присоединения лица к товариществу и нахождения в нем.

108. Если вклад заключается в предоставлении права требования, то предоставивший его товарищ отвечает не только за его существование, но и за его исполнение. Ввиду этого он занимает положение бессрочного поручителя.

109. Если вклад состоит в дящемся предоставлении или ином содействии (в частности, выражается в обеспечении спокойного пользования имуществом, оказании услуг, обеспечении доступа к информации или к определенному ресурсу, пребывании в товариществе), то он рассматривается как внесенный до тех пор, пока товарищ не прервет соответствующее предоставление или иное содействие. Если дящееся предоставление или содействие прерваны, то в период с момента перерыва до возобновления вклад рассматривается как невнесенный.

110. Вклад должен быть действительно внесенным. Ввиду этого он не может быть внесен посредством совершения зачета, новации, прощения долгов или другим подобным способом, не предполагающим действительного внесения.

111. По общему правилу имущество, внесенное в качестве вклада, поступает в общее правообладание товарищей.

Если в качестве вклада вносятся права требования, то товарищи становятся солидарными кредиторами без ухудшения положения должника.

Если вклад предполагает предоставление обязанностей, то такое предоставление не должно нарушать прав кредитора.

112. Решение об увеличении или уменьшении вкладов может быть принято по единогласному решению всех товарищей.

По данному вопросу принимаются во внимание также недействующие голоса. Исключение данного положения ничтожно.

113. Если товарищ не внес свой вклад полностью, то осуществление им прав из договора товарищества в объеме, выходящем за пределы внесенного вклада (за пределы оплаченной доли), не допускается, в частности, его голоса являются недействующими в соответствующем объеме. Если осуществляемое право является неделимым, то его осуществимость поражается в полном объеме.

Данный пункт не применяется к праву товарища на информацию. Данное право он может реализовывать до оплаты доли.

114. Товарищ вправе произвести отчуждение или обременение доли участия в товариществе.

Положения об отчуждении и обременении долей участия распространяются на все случаи сингулярного правопреемства.

115. Если договором товарищества установлен запрет на отчуждение или обременение доли участия, то такой запрет исключает ее отчуждение или обременение.

116. Если у товарища имеются неисполненные обязанности перед другими товарищами, вытекающие из его доли участия, то при отчуждении доли отчуждающий товарищ становится солидарным должником наряду со своим правопреемником.

117. Отчуждение товарищем доли участия влечет отчуждение принадлежащего ему участия в общих правах (например, долей в праве общей долевой собственности), а применительно к общим обязанностям отчуждение доли приводит к тому, что отчуждающий товарищ становится солидарным должником наряду с его правопреемником.

118. Договором товарищества может быть установлено право приобретения долей участия другими товарищами. Данное право обременяет долю участия.

Если товарищ произведет отчуждение доли при наличии такого права, то все другие товарищи будут вправе выкупить долю участия у любого третьего лица, которое знало или должно было знать о таком обременении, по величине, определенной в договоре товарищества или на основе проведенной оценки стоимости доли.

Объем выкупаемой доли равен объему принадлежащих товарищам долей участия.

119. Доля в товариществе переходит в порядке универсального правопреемства без каких-либо ограничений.

120. Отчуждение и обременение отдельного права из договора товарищества допустимо, но только если это право представляет собой требование о предоставлении денежной суммы или иного имущества.

Общее имущество

121. В ходе деятельности товарищества права приобретаются за общий счет товарищества и в общее правообладание товарищей соразмерно их долям участия (общие права). Если в числе общих прав имеются права требования к третьим лицам, то товарищи выступают как солидарные кредиторы.

Приобретенные в ходе деятельности товарищества обязанности перед третьими лицами (общие обязанности) являются солидарными.

Общие права и общие обязанности образуют товарищеское имущество (общее имущество).

122. Товарищи вправе установить, что права будут поступать в правообладание только одного или нескольких определенных лиц в интересах всего товарищества.

Установление того, что обязанности перед третьими лицами будут возлагаться лишь на одного или нескольких определенных лиц, допускается, если это не нарушит прав третьих лиц.

В указанных случаях в отношениях между товарищами, а также с лицами, обладающими правами и обязанности в интересах товарищества, права и обязанности признаются общими.

123. Общее имущество товарищества может использоваться и расходоваться только на цели товарищества.

Товарищ не вправе использовать общее имущество в личных целях, отличных от товарищеских, без согласия всех других товарищей.

Управление товариществом

124. Товарищество управляется собранием товарищей и управляющим.

Исключение данных органов управления не допускается.

125. Стороны могут учредить иные органы управления.

Принятие решений и собрание товарищей

126. Решения товарищества принимаются на собрании товарищей посредством голосования.

127. Собрания могут быть очными и заочными.

128. При принятии решений учитываются только действующие голоса.

129. Количество голосов равно процентному выражению доли участия.

130. Решения товарищей для своего принятия требуют простого большинства голосов от всех действующих голосов или от иного числа голосов, если на это указано в договоре товарищества или в настоящем Протоколе.

Следующие решения могут быть приняты при наличии единогласия среди товарищей, обладающих действующими голосами:

- 1) о прекращении или об изменении договора товарищества;
- 2) о назначении и об отзыве (снятии с должности) управляющего, об отзыве у него полномочия, об изменении его компетенции или условий взаимодействия с ним;
- 3) о принятии в состав товарищества дополнительного товарища;

4) об образовании новых органов управления, об упразднении действующих и об изменении их компетенции или других условий функционирования;

5) о прекращении статуса евразийского консорциума.

131. Если товарищ выдал безотзывное полномочие на участие в голосовании, то решение, выбранное безотзывным представителем, обладает приоритетом перед решением представляемого им товарища.

Управляющий

132. Дела товарищества ведутся управляющим, который может быть физическим лицом или юридическим лицом.

133. Управляющим может быть как одно лицо, так и несколько. Если избрано несколько управляющих, то их полномочия могут быть солидарными, совместными или раздельными. Однако если характер полномочий нескольких управляющих не определен, считается, что установлены солидарные полномочия.

134. Управляющий избирается товарищами на собрании. По общему правилу управляющий избирается на пять лет.

135. Товарищество приобретает права и обязанности, осуществляет и исполняет их, а также защищает свои права и интересы через управляющего.

Управляющий уполномочен на защиту товарищества против любых нарушений или угроз, которые направлены против интересов товарищества, в частности, он вправе вести защиту товарищества против товарища.

Управляющий, приступивший к защите товарищества в судебном или подобном ему порядке, обязан незамедлительно уведомить об этом товарищей.

Управляющий организует и координирует отношения между товарищами.

136. Для целей ведения управляющим дел товарищи должны снабдить его доказательствами наличия полномочия на ведение дел от имени товарищества, например, выдать ему доверенность.

137. Управляющий ведет бухгалтерский учет в товариществе.

138. Управляющий может быть отозван (снят с должности) единогласным решением товарищей, а также судом по иску любого из товарищей, если его деятельность причиняет вред товариществу.

Отзыв (снятие с должности) управляющего влечет как прекращение обязательственного отношения с ним, так и утрату им статуса представителя товарищества.

139. Если управляющий оказался неспособен вести дела, то ведение дел допускается всеми товарищами совместно до возобновления у управляющего способности к ведению дел или до его отзыва (снятии должности) и назначения нового.

Распределение прибыли

140. Товарищи участвуют в распределении прибыли пропорционально принадлежащим им долям участия.

Расчет доли в прибыли или назначение ее объема может быть оставлено на усмотрение третьего лица, выбранного для этой цели всеми товарищами.

Однако назначение объема прибыли не должно вступать в противоречие с существом товарищеского отношения и не должно представлять собой явное злоупотребление.

141. Прибыль товарищества подлежит распределению по итогам календарного года на основании решения собрания.

142. Если товарищество не является предпринимательским, прибыль не подлежит распределению. Однако она может быть передана в пользу ЕАЭС для ее расходования в целях, тождественных предмету деятельности товарищества. Контроль за соблюдением этого условия предоставлен Компетентному органу.

Исключение или ограничение данных положений ничтожно.

Расходы товарища

143. Если товарищ понес необходимые расходы и другие необходимые потери в интересах товарищества, то они должны быть возмещены другими товарищами пропорционально их долям участия.

Иные расходы и потери подлежат возмещению товарищу, если они были согласованы большинством голосов других товарищей.

Товарищ вправе потребовать предоставления ему предварительного возмещения расходов и других потерь.

Товарищ вправе потребовать от товарищей также уплаты процентов на суммы, подлежащие возмещению в том размере, как если бы между ними сложились отношения займа.

144. Если товарищ будет использовать предоставленные ему для целей товарищества деньги, однако он воспользуется ими в личном интересе, то он будет обязан уплатить проценты в том размере, как если бы использованные деньги были заемными с момента их получения и до их возврата товариществу или достижения данным товарищем поставленной цели.

Дополнительные взносы

145. Товарищ вправе в любое время предложить товариществу совершить предоставление в пользу последнего не в качестве вклада без обязанности по возврату предоставленного или предоставления чего-либо взамен.

146. Товарищ может быть обязан к данному предоставлению другими товарищами не иначе как с его согласия.

Право на информацию

147. Каждый товарищ вправе знакомиться с состоянием дел товарищества, в частности, он вправе запрашивать его бухгалтерскую документацию и отчет о ходе и результатах деятельности.

Ограничения данного права ничтожны.

Защита товарищества товарищем

148. Каждый товарищ обладает правом выступить (в том числе в суде) в защиту интересов товарищества против товарища, нарушающему договор, если управляющий бездействует.

Ограничения данного права ничтожны.

149. Товарищ, приступивший к защите интересов товарищества, обязан уведомить об этом товарищей и управляющего.

Конфликт интересов и запрет на конкуренцию

150. Товарищ обязан воздержаться от деятельности, которая способна привести к конфликту с интересами товарищества, в частности, товарищ не вправе вести свои или чужие дела, однородные с теми, которые составляют предмет деятельности товарищества, если они способны причинить товариществу какой-либо вред.

Товарищ обязан не вступать в какие-либо объединения, которые конкурируют с товариществом.

Данные обязанности действуют в течение всего времени пребывания товарища в товариществе, а также в течение шести месяцев после его прекращения участия в нем.

Товарищ, нарушивший указанные обязанности, подлежит исключению из товарищества по решению остальных товарищей.

Приоритет кредиторов товарищества

151. При конкуренции требований третьего лица и требований товарища к товариществу приоритет в удовлетворении имеет требование третьего лица.

Выход товарища

152. Выходом из товарищества является прекращение договора товарищества в отношении товарища.

153. Если выход состоялся в отношении предпоследнего товарища, то товарищество прекращается – входит в стадию прекращения.

154. Товарищ вправе выйти из товарищества по своему заявлению:

- 1) если выход был одобрен решением других товарищей;
- 2) при существенном нарушении его прав товариществом или отдельным товарищем. Исключение и ограничение права на выход по данному основанию ничтожно;
- 3) при заключении договора товарищества на неопределенный срок с предупреждением о выходе за три месяца. Полное исключение права на выход по данному основанию ничтожно;
- 4) по иным основаниям, установленным договором, настоящим Протоколом и применимым правом.

155. Если товарищ выходит из товарищества, то его доля распределяется среди других товарищей пропорционально величинам их долей участия.

156. На вышедшем товарище продолжают лежать общие обязанности как если бы он оставался товарищем.

Товарищи обязаны освободить вышедшего товарища в течение шести месяцев со дня его выхода от обязанностей перед третьими лицами.

157. Вышедший товарищ имеет право на выплату ему суммы, равной стоимости его доли. Если вышедший товарищ предоставил на имущество ограниченное вещное право или обязался обеспечивать пользование им, то имеет право на его юридическое очищение и возврат.

158. Если товарищ прекратил свое существование без правопреемства, то его доля участия распределяется между оставшимися товарищами пропорционально их долям.

Исключение товарища

159. Товарищ подлежит исключению из товарищества по единогласному решению всех других товарищей или по решению суда, если:

- 1) сохранение его участия приведет к невозможности или крайней затруднительности деятельности товарищества в существенной части;
- 2) он не оплачивает долю участия в течение тридцати дней после допущенной им просрочки;
- 3) находясь в каком-либо статусе, он существенным образом виновно нарушает права и интересы товарищества или отдельного товарища;
- 4) в отношении него возбуждена процедура несостоятельности.

Вступление в товарищество дополнительного товарища

160. Дополнительный товарищ может вступить в товарищество по единогласному решению всех товарищей.

161. При вступлении в товарищество нового дополнительного товарища доли всех других товарищей уменьшаются пропорционально их прежним долям.

162. Дополнительный товарищ становится солидарным кредитором и солидарным должником в тех обязательственных отношениях с третьими лицами, которые уже существовали на момент его вступления.

Также дополнительный товарищ присоединяется к обязанностям по возмещению товарищам расходов и потерь.

Прекращение товарищества

163. Товарищество прекращается:

- 1) по единогласному решению всех товарищей;
- 2) ввиду наступления отменительного срока или отменительного срока;
- 3) ввиду достижения цели, для которой оно было создано, или невозможности ее достижения;
- 4) судом при наличии неразрешимого конфликта товарищей, который исключает деятельность товарищества.

164. При прекращении товарищество не завершает свое существование немедленно, но вступает в стадию завершения деятельности.

165. При прекращении товарищества деятельность товарищей и управляющего направлена на окончательные взаиморасчеты с третьими лицами и между товарищами.

Внешняя деятельность товарищей и управляющего ограничивается завершением ранее возникших дел, а также ведением текущих срочных дел.

166. Управляющий выполняет организацию и координацию процессов прекращения товарищества.

167. В процессе прекращения товарищества управляющий при участии товарищей производит инвентаризацию общего имущества.

168. После инвентаризации проводятся мероприятия по погашению общих обязанностей товарищества за счет общего имущества (а при его нехватке – за счет личного имущества каждого из товарищей пропорционально его доле участия), затем по возмещению расходов товарищам и только после этого по распределению оставшегося общего имущества (ликвидационного остатка) между товарищами.

Распределение оставшегося имущества по общему правилу осуществляется посредством его реализации третьим лицам и распределением вырученных денег между товарищами. Иное решение может быть принято на собрании.

169. Товарищ, который предоставил на имущество ограниченное вещное право или обязался обеспечивать пользование им, имеет право по итогам распределения оставшегося имущества на его юридическое очищение и возврат.

170. Если товарищество не является предпринимательским, то при его прекращении общее имущество не подлежит разделу между товарищами, но подлежит передаче ЕАЭС для ее расходования в целях, тождественных предмету деятельности товарищества. Контроль за соблюдением этого положения предоставлен Компетентному органу.

Исключение или ограничение данных положений ничтожно.

Данный пункт не применяется к правилу пункта 169 настоящего Протокола.

171. После прекращения товарищества товарищи продолжают солидарно нести общие обязанности перед третьими лицами.

Х. ЕВРАЗИЙСКИЙ КОНСОРЦИУМ НА ОСНОВЕ СОГЛАШЕНИЯ О КООРДИНАЦИИ

172. Положения настоящего раздела применяются к соглашению о координации при условии приобретения объединением, созданным на его основании, статуса Евразийского консорциума.

173. Положения настоящего раздела имеют приоритет над применимым правом.

174. Положения настоящего раздела предполагаются диспозитивными.

175. Примерная форма соглашения о координации приведена в приложении № 3 к настоящему Протоколу.

176. Евразийский консорциум может быть создан на основе соглашения о координации.

177. По соглашению о координации его участники обязуются координировать деятельность каждого из участников и совершать иные действия для достижения общей цели. Такой целью, в частности, может быть:

1) определение порядка участия в производстве сложного оборудования, компоненты которого производятся в разных государствах-участниках ЕАЭС;

2) определение порядка действий по реализации Евразийского инвестиционного проекта или иного проекта;

3) определение порядка действий по участию в научных исследованиях;

4) установление общих стандартов и правил ведения деятельности и качества продукции, а также условий участия в мероприятиях по кросс-лицензированию;

5) оказание друг другу информационной и консультационной поддержки.

178. Участниками соглашения о координации могут быть физические лица, юридические лица (в том числе публично-правовые образования), а также любые иные образования, которые признаются правоспособными согласно своему личному закону.

179. Соглашение о координации не создает юридического лица.

180. Соглашение о координации не может опосредовать обмен товарами, работами, услугами между участниками Евразийского консорциума.

181. Соглашение о координации не предполагает создание общей имущественной основы для ведения своей деятельности.

182. Если из соглашения о координации не следует, что оно имеет конечную цель, или в соглашении о координации не указан срок его действия, то предполагается установленным, что оно заключено на неопределенный срок.

183. Если соглашение о координации является заключенным на неопределенный срок, то каждый из его участников вправе в одностороннем порядке выйти из соглашения о координации (отказаться от него), предупредив об этом всех других участников соглашения не менее, чем за три месяца до такого отказа. Выход одного из участников соглашения о координации не приводит к прекращению соглашения о координации между другими его участниками.

184. Объединение на основе соглашения о координации может иметь наименование и собственное обозначение. Права на наименование и обозначение принадлежат всем участникам соглашения о координации и подлежат правовой охране.

185. Если участник соглашения о координации приобретет в результате координации деятельности на основании соглашения о координации какие-либо имущественные блага, то они будут принадлежать ему единолично.

186. Каждый из участников соглашения о координации может принимать на себя обязательства. Такие обязательства являются личными обязательствами участника соглашения о координации. Другие участники соглашения о координации не будут связаны данными обязательствами, если только они прямо не выразили на это согласие.

Соглашение о реализации Евразийского инвестиционного проекта подлежит заключению со всеми участниками соглашения о координации.

187. Каждый участник соглашения о координации вправе знакомиться с состоянием дел объединения.

Ограничения данного права ничтожны.

188. Участники соглашения о координации имеют равный объем прав участия в управлении – им принадлежит по одному голосу на собрании участников соглашения о координации.

Лишение участника соглашения о координации права голоса является ничтожным.

189. Решения принимаются на собрании участников посредством голосования.

190. Собрания могут быть очными и заочными.

191. Решения участников для своего принятия требуют простого большинства голосов, если на это указано в договоре товарищества или в настоящем Протоколе.

Следующие решения могут быть приняты при наличии единогласия среди товарищей, обладающих действующими голосами:

- 1) о прекращении или об изменении соглашения о координации;
- 2) о назначении и об отзыве (снятии с должности) координатора, об изменении его компетенции или условий взаимодействия с ним;
- 3) о принятии дополнительного участника;
- 4) о прекращении статуса евразийского консорциума.

192. Если участник соглашения о координации выдал иному лицу безотзывное полномочие на участие в голосовании, то решение, выбранное безотзывным представителем, обладает приоритетом перед решением представляемого товарища.

193. Функция координации и организации внутренних процессов совместной деятельности осуществляется координатором. Координатор, в частности, обеспечивает хранение документации, утверждает принятые на собрании внутренние документы и стандарты, отвечает за ведение бухгалтерского учета, созывает собрания участников и осуществляет руководство ими. Координатор назначается собранием участников соглашения о координации.

194. Координатор уполномочен осуществлять от имени участников соглашения о координации взаимодействие с Публичными органами по вопросам ведения деятельности в

рамках соглашения о координации, а также уполномочен представлять интересы объединения в суде и арбитраже.

195. Каждый участник обладает правом выступить (в том числе в суде) в защиту интересов объединения против участника, нарушающего соглашения о координации, если координатор бездействует.

Ограничения данного права ничтожны.

Участник, приступивший к защите интересов объединения, обязан уведомить об этом координатора и товарищей.

196. Участник соглашения о координации подлежит исключению из соглашения о координации по единогласному решению всех других участников или по решению суда, если:

- 1) сохранение его участия приведет к невозможности или крайней затруднительности деятельности объединения в существенной части;
- 2) находясь в каком-либо статусе, участник соглашения существенным образом виновно нарушает права и интересы объединения или отдельного участника;
- 3) в отношении участника возбуждена процедура несостоятельности.

197. Дополнительный участник может вступить в объединение по единогласному решению всех участников.

198. Изменение соглашения о координации допускается только по решению всех участников.

199. Соглашение о координации может быть прекращено:

- 1) по решению участников соглашения о координации, принимаемом простым большинством голосов;
- 2) ввиду наступления отменительного срока или отменительного срока;
- 3) ввиду достижения цели, для которой объединение было создано, или невозможности ее достижения;
- 4) судом при наличии неразрешимого конфликта участников, который исключает деятельность объединения.

200. К соглашению о координации применяется право местонахождения координатора, которое имелось на момент его заключения.

Приложение № 1
к Протоколу об общих принципах
и правилах деятельности
Евразийских консорциумов

**ФОРМА СВЕДЕНИЙ О ЕВРАЗИЙСКОМ КОНСОРЦИУМЕ,
ВКЛЮЧАЕМОМ В РЕЕСТР КОНСОРЦИУМОВ**

| № п/п | Наименование показателя | Значение показателя |
|--|---|---------------------|
| [1] | [2] | [3] |
| Наименование Евразийского консорциума | | |
| 1 | Полное наименование на русском языке с указанием основания | |
| 2 | Номер регистрационной записи и дата ее внесения | |
| | | |
| 3 | Сокращенное наименование на русском языке | |
| 4 | Номер регистрационной записи и дата ее внесения | |
| 5 | Полное наименование на иных языках ⁸⁴ | |
| 6 | Номер регистрационной записи и дата ее внесения | |
| | | |
| 7 | Сокращенное наименование на иных языках ⁸⁵ | |

⁸⁴ Указывается, если применимо.

⁸⁵ Указывается, если применимо.

| | | |
|--|---|--|
| 8 | Номер регистрационной записи и дата ее внесения | |
| Место нахождения Евразийского консорциума | | |
| 9 | Место нахождения Евразийского консорциума ⁸⁶ | |
| 10 | Номер регистрационной записи и дата ее внесения | |
| Участники Евразийского консорциума | | |
| 11 | Полное наименование участника Евразийского консорциума на языке страны регистрации | |
| 12 | Полное наименование участника Евразийского консорциума на русском языке | |
| 13 | Место регистрации участника Евразийского консорциума | |
| 14 | Фамилия имя отчество или наименование лица, уполномоченного без доверенности действовать от имени участника Евразийского консорциума | |
| 15 | Номер регистрационной записи и дата ее внесения | |
| 16 | Полное наименование участника Евразийского консорциума на языке страны регистрации | |
| 17 | Полное наименование участника Евразийского консорциума на русском языке | |
| 18 | Место регистрации участника | |

⁸⁶ Указывается адрес, который пригоден для доставления почтовой корреспонденции.

| | | |
|---|---|--|
| 19 | Евразийского консорциума Фамилия имя отчество или наименование лица, уполномоченного без доверенности действовать от имени Евразийского участника консорциума | |
| 20 | Номер регистрационной записи и дата ее внесения | |
| 21 | Полное наименование участника Евразийского консорциума на языке страны регистрации | |
| 22 | Полное наименование участника Евразийского консорциума на русском языке | |
| 23 | Место регистрации участника Евразийского консорциума | |
| 24 | Фамилия имя отчество или наименование лица, уполномоченного без доверенности действовать от имени участника Евразийского консорциума ⁸⁷ | |
| 25 | Номер регистрационной записи и дата ее внесения | |
| Сведения о создании Евразийского консорциума | | |
| 26 | Учетный номер Евразийского консорциума и дата его присвоения | |
| 27 | Вид Евразийского консорциума ⁸⁸ | |
| 28 | Номер регистрационной записи и дата ее внесения | |

⁸⁷ Могут быть внесены сведения об иных участниках Евразийского консорциума, если число его участников больше трех.

⁸⁸ Указывается один из двух возможных видов Евразийского консорциума: Евразийский консорциум на основании соглашения о координации или Евразийский консорциум на основании договора товарищества. Также указывается на предпринимательский или непредпринимательский характер объединения.

| Сведения об управляющем или координаторе Евразийского консорциума | | |
|---|--|--|
| 29 | Фамилия, имя, отчество или наименование | |
| 30 | Номер регистрационной записи и дата ее внесения ⁸⁹ | |
| Полномочия управляющего⁹⁰ | | |
| 31 | Вид полномочия ⁹¹ | |
| 32 | Номер регистрационной записи и дата ее внесения | |
| 33 | Ограничения полномочий ⁹² | |
| 34 | Номер регистрационной записи и дата ее внесения | |
| Сведения о заключенных Соглашениях о реализации Евразийского инвестиционного проекта | | |
| 35 | Дата заключения и номер | |
| 36 | Номер регистрационной записи и дата ее внесения | |
| Сведения о внесенных записях в реестр | | |
| 1 | | |
| 37 | Номер регистрационной записи | |

⁸⁹ Могут быть внесены сведения об иных управляющих и координаторах, если их будет несколько.

⁹⁰ Заполняется только для евразийских консорциумов, основанных на договоре товарищества.

⁹¹ Может быть указано «Солидарное» или «Совместное». При выборе «Солидарного» сделки от имени евразийского консорциума управляющие могут совершать как вместе, так и по отдельности. При выборе «Совместного» – только сообща по системе «нескольких ключей».

⁹² Выбирается вариант «да» или «нет». Ограничения полномочий могут содержаться только в документах, которые депонированы компетентному органу ЕАЭС.

| | | |
|--|------------------------------|--|
| | и дата ее внесения | |
| 38 | Причина внесения записи | |
| Сведения о документах, представленных при внесении записи | | |
| 39 | Наименование документа | |
| 40... | Дата документа ⁹³ | |
| 2⁹⁴ | | |

⁹³ Могут быть указаны иные документы, представленные при внесении записи

⁹⁴ Вносятся иные записи в порядке очередности.

**ПРИМЕРНАЯ ФОРМА ДОГОВОРА ТОВАРИЩЕСТВА
(с комментариями)**

ДОГОВОР ТОВАРИЩЕСТВА

(которым учреждается консорциум, действующий
на территории Евразийского экономического союза)

[МЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ]

[ДАТА ЗАКЛЮЧЕНИЯ]

[НАИМЕНОВАНИЕ], являющееся юридическим лицом по законодательству [НАИМЕНОВАНИЕ СТРАНЫ РЕГИСТРАЦИИ], именуемое в дальнейшем «**Сторона-1**», в лице [НАИМЕНОВАНИЕ И ДАННЫЕ ИСПОЛНИТЕЛЬНОГО ОРГАНА], действующего на основании [НАИМЕНОВАНИЕ ДОКУМЕНТА, НА ОСНОВАНИИ КОТОРОГО ДЕЙСТВУЕТ ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ОРГАН], [НАИМЕНОВАНИЕ], являющееся юридическим лицом по законодательству [НАИМЕНОВАНИЕ СТРАНЫ РЕГИСТРАЦИИ], именуемое в дальнейшем «**Сторона-2**», в лице [НАИМЕНОВАНИЕ И ДАННЫЕ ИСПОЛНИТЕЛЬНОГО ОРГАНА], действующего на основании [НАИМЕНОВАНИЕ ДОКУМЕНТА, НА ОСНОВАНИИ КОТОРОГО ДЕЙСТВУЕТ ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ОРГАН], [НАИМЕНОВАНИЕ], являющееся юридическим лицом по законодательству [НАИМЕНОВАНИЕ СТРАНЫ РЕГИСТРАЦИИ], именуемое в дальнейшем «**Сторона-3**», в лице [НАИМЕНОВАНИЕ И ДАННЫЕ ИСПОЛНИТЕЛЬНОГО ОРГАНА], действующего на основании [НАИМЕНОВАНИЕ ДОКУМЕНТА, НА ОСНОВАНИИ КОТОРОГО ДЕЙСТВУЕТ ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ОРГАН], совместно именуемые «**Стороны**»,
решив соединить имеющиеся у них материальные и нематериальные активы для осуществления совместной деятельности,
принимая во внимание равные, товарищеские отношения, сложившиеся между ними и основанные на взаимном доверии,
учитывая необходимость и важность вклада и компетенций каждого участника для осуществления совместной деятельности,

заключили настоящий договор товарищества (далее – «**Договор**») на указанных ниже условиях.

1. ПРЕДМЕТ

| | |
|--|--|
| <p>1.1. Стороны обязуются соединить свои вклады и компетенции для осуществления совместной деятельности на территории ЕАЭС без образования юридического лица (далее – «Консорциум»).</p> <p>Наименование Консорциума: [НАИМЕНОВАНИЕ КОНСОРЦИУМА]</p> <p>Настоящим стороны заявляют о необходимости приобретения Консорциумом статуса Евразийского консорциума. Данное намерение не ограничено каким-либо сроком или условием. Управляющий Консорциума обязан в течение 2-х месяцев со дня заключения Договора инициировать процедуру приобретения указанного статуса.</p> | <p><i>Нет комментария.</i></p> |
| <p>1.2. Целью совместной деятельности является реализация трансграничного проекта [НАИМЕНОВАНИЕ И ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА ИЛИ ССЫЛКА НА ПРИЛОЖЕНИЕ] (далее – «Проект»).</p> | <p><i>Описание проекта должно быть максимально подробным – это необходимо для проверки Проекта Компетентным органом на предмет соответствия установленным условиям. В данном разделе должно содержаться указание на планируемый срок Проекта, дату начала его реализации и иные необходимые условия.</i></p> <p><i>Стороны могут осуществлять совместную деятельность для целей, не связанных с извлечением прибыли. Следует указать на предпринимательский или непредпринимательский характер деятельности.</i></p> |
| <p>1.3. Стороны подтверждают, что их</p> | <p><i>Данное условие позволяет подтвердить, что</i></p> |

| | |
|---|--|
| деятельность в рамках Договора не противоречит действующим положениям права ЕАЭС. | <i>Соглашение не нарушает положения Договора, в частности, его ст. 76.</i> |
|---|--|

2. ДОЛИ, ВКЛАДЫ И ВЗНОСЫ СТОРОН

| | |
|---|---|
| <p>2.1. Доли участия в Консорциуме рассматриваются как равные: у Стороны-1 – 33,33%, у Стороны-2 – 33,33, у Стороны-3 – 33,34%.</p> <p>Каждая из Сторон обязуется оплатить долю участия – внести вклад.</p> <p>Стороны соглашаются, что вклад каждой Стороны является существенным и необходимым для реализации Проекта.</p> <p>Признается, что без внесения оговоренных вкладов реализация Проектов была бы невозможной.</p> | <p><i>Доли Сторон предполагаются равными, однако возможно отступление от этого правила.</i></p> <p><i>Вклады Сторон могут оцениваться Сторонами по-разному. Например, они могут оценить неденежный вклад одной из Сторон ниже, чем денежные вклады другой стороны.</i></p> <p><i>Вопрос об оценке вкладов разрешается Сторонами самостоятельно.</i></p> |
| <p>2.2. Вкладом Стороны-1 является [ОПИСАНИЕ ВКЛАДА].</p> | <p><i>В качестве вклада может выступать как имущество, так и нематериальные блага (деловая репутация, гудвилл, профессиональные компетенции). Также вкладом может являться само нахождение данного лица в товариществе.</i></p> <p><i>Если вклад является неденежным, то товарищам следует оценить вклад по соглашению или пригласить оценщика.</i></p> |
| <p>2.3. Вкладом Стороны-2 является [ОПИСАНИЕ ВКЛАДА].</p> | |
| <p>2.4. Вкладом Стороны-3 является [ОПИСАНИЕ ВКЛАДА].</p> | |
| <p>2.5. Стороны также вправе внести дополнительные взносы. Однако это внесение не влияет на права каждой Стороны и не предоставляет вносящей дополнительный вклад Стороне дополнительных прав в отношении управления Консорциумом и не влияет на распределение прибыли.</p> <p>По решению собрания все Стороны могут</p> | <p><i>Стороны могут предусмотреть предоставление дополнительных прав Сторонам, внесшим дополнительные вклады.</i></p> <p><i>Однако такое увеличение прав возможно только в ситуации, когда дополнительный вклад предоставляется по единогласному решению всех участников Консорциума.</i></p> |

| | |
|--|--|
| <p>быть обязаны ко внесению дополнительных взносов в денежной форме пропорционально их долям участия.</p> | |
| <p>2.6. Стороны обязаны внести вклады в течение [СРОК] с момента заключения Договора. Если Сторона не внесет вклад в предусмотренный срок, то она обязана возместить Сторонам причиненные убытки. До внесения вклада Сторона в соответствующей части не приобретает право голоса на собрании Сторон, право на получение своей доли в прибыли, а также право на ликвидационный остаток в случае прекращения Договора. Если Сторона не внесла обязательный дополнительный взнос, то она не приобретает право на получение доли в той прибыли, которая была получена в результате дополнительных взносов других Сторон.</p> | <p><i>Стороны могут предусмотреть обязанность Стороны уплатить штраф или уплачивать пени, а также иным образом сформулировать ответственность.</i></p> |
| <p>2.7. Сторона, нарушившая обязанность по внесению вклада, может быть исключена по единогласному решению на собрании Сторон после получения предупреждения и выжидания 30-дневного срока на исправление.</p> | <p><i>Нет комментария.</i></p> |

3. ОБЩЕЕ ИМУЩЕСТВО

| | |
|--|--|
| <p>3.1. Внесенное Сторонами имущество, которое ранее принадлежало им на праве собственности, принадлежит Сторонам на праве общей долевой собственности. Внесенное Сторонами имущество, которым они обладали по основаниям, отличным от права собственности, является общим</p> | <p><i>Стороны могут предусмотреть иные способы определения принадлежности имущества. Например, Стороны могут договориться, что имущество принадлежит одной из Сторон – т.н. держателю активов.</i></p> |
|--|--|

| | |
|---|--|
| имуществом Сторон. | |
| 3.2*. Держатель активов обязуется использовать внесенное Сторонами имущество только для достижения цели совместной деятельности и обязуется не совершать действий, которые могут повлечь ухудшение состояния данного имущества. Если ухудшение состояния имущества произошло в связи с действиями держателя активов, то он обязан возместить Сторонам убытки. | <i>Данное положение следует имплементировать в текст Договора, если Стороны решили, что внесенное имущество принадлежит держателю активов. Стороны могут конкретизировать правила обращения с внесенным в качестве вкладов имуществом.</i> |
| 3.2. Расходы каждой Стороны, связанные с управлением имуществом в интересах Консорциума или держанием общего имущества Сторон, подлежат возмещению другими Сторонами солидарно. | <i>Данное положение может быть изменено – ответственность может быть долевым. Однако полностью исключить возмещение расходов невозможно</i> |

4. УПРАВЛЕНИЕ КОНСОРЦИУМОМ И ВЕДЕНИЕ ОБЩИХ ДЕЛ

| | |
|---|---|
| 4.1. Принятие решения в отношении деятельности Консорциума осуществляется Сторонами по общему правилу простым большинством голосов. Однако требуется единогласное решение Сторон для решения вопросов: <ol style="list-style-type: none"> 1) о прекращении или об изменении Договора; 2) о назначении и об отзыве (снятии с должности) управляющего, об изменении условий взаимодействия с ним; 3) о принятии в Договор новой стороны без какого-либо изменения текущего состава Сторон (данное положение не распространяется на случаи отчуждения и обременения Стороной своей доли участия в Консорциуме); | <i>Стороны могут предусмотреть, что решения в отношении деятельности Консорциума принимается простым большинством. В таком случае число голосов каждой Стороны определяется в зависимости от размера внесенного вклада. Стороны могут предоставить одной или нескольким из Сторон, а также третьим лицам право вето. Стороны также могут предусмотреть создание иных органов управления Консорциума, уполномоченных принимать решения о деятельности Консорциума.</i> |
|---|---|

| | |
|---|--|
| <p>4) об образовании новых органов управления, об упразднении существования действующих и об изменении конфигурации их деятельности;</p> <p>5) о необходимости прекращения статуса евразийского консорциума.</p> | |
| <p>4.2. Управляющий является исполнительным органом Консорциума и представителем в отношениях с третьими лицами и органами власти.</p> | <p><i>Управляющих может быть несколько. Их полномочия могут иметь различные настройки.</i></p> <p><i>Солидарные полномочия позволяют каждому управляющему совершать действия самостоятельно от имени товарищей:</i></p> |
| <p>4.3. Управляющий принимает решения о взаимодействии с третьими лицами и органами власти, а также принимает иные решения в рамках своей компетенции. Если Управляющий испытывает трудности при решении вопроса, он может передать его на рассмотрение Сторон, которые принимают решение на основании правил, предусмотренных п. 4.1 Договора.</p> | <p><i>управляющие могут действовать как все вместе, так и по отдельности и пользуются равными возможностями.</i></p> <p><i>Совместное полномочие позволяет совершать управляющим сделки только сообща.</i></p> <p><i>Раздельные полномочия предполагают, что каждый из управляющих имеет свою сферу.</i></p> <p><i>Например, один управляющий уполномочен на совершение сделок с недвижимостью, а второй нет, однако второй управляющий вправе совершать сделки с исключительными правами, а первый – нет.</i></p> |
| <p>4.4. Для реализации соответствующих полномочий по ведению общего дела в реестр евразийских консорциумов подлежит внесению информация об управляющем.</p> | <p><i>Стороны могут включить особые ограничения полномочий управляющего.</i></p> |
| <p>4.5. Управляющий обязан ежемесячно сообщать Сторонам обо всех совершенных им действиях, оказывающих влияние на Консорциум, а также прилагать соответствующие документы.</p> | <p><i>Стороны могут конкретизировать порядок и срок уведомления о действиях управляющего.</i></p> |
| <p>4.6. Стороны соглашаются, что хранение документации, связанной с Консорциумом,</p> | <p><i>Стороны могут конкретизировать порядок хранения документации и порядок</i></p> |

| | |
|--|----------------------------|
| <p>возлагается на управляющего. Управляющий обязан принимать все необходимые меры для обеспечения их сохранности. При этом каждая Сторона вправе в любое время ознакомиться с соответствующей документацией.</p> | <p>ознакомления с нею.</p> |
|--|----------------------------|

5. РАСХОДЫ И ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

| | |
|--|--|
| <p>5.1. Стороны несут расходы пропорционально принадлежащим им долям участия.</p> | <p><i>Стороны могут предусмотреть иной порядок распределения расходов: например, предусмотреть, что они возмещаются в равных долях. Стороны также могут предусмотреть, что расходы возмещаются одной Стороной. Однако действительность такого условия зависит от того, не происходит ли грубого нарушения баланса интересов всех Сторон.</i></p> |
| <p>5.2. Возмещение убытков перед другими Сторонами осуществляется Стороной, чьи действия послужили причиной для их образования.</p> | <p><i>Стороны могут ограничить ответственность размером внесенных вкладов. Однако ограничение ответственности невозможно на случай умышленного причинения вреда.</i></p> |
| <p>5.3. Ответственность по общим обязательствам внутри Консорциума несет Сторона, чьи действия послужили причиной для привлечения Сторон к ответственности. Она не вправе претендовать на возмещение расходов, понесенных в связи с привлечением ее к ответственности.</p> | <p><i>Стороны могут предусмотреть, что ответственность распределяется между ними в равных долях или пропорционально внесенным вкладам.</i></p> |
| <p>5.4. Указанные выше правила не связывают третьих лиц, а касается лишь распределения убытков между Сторонами. Перед третьими лицами обязательства исполняются солидарно.</p> | <p><i>Данное правило является императивным.</i></p> |

6. ПЛОДЫ ОТ СОВМЕСТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ПРАВИЛА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРИБЫЛИ

| | |
|--|---|
| <p>6.1. Плоды, продукция и доходы от совместной деятельности принадлежат Сторонам пропорционально их долям участия. Если правовая природа плодов препятствует возможности определить доли в праве на плоды, то считается, что плоды составляют общее имущество Сторон.</p> | <p><i>Стороны могут предусмотреть иной порядок распределения плодов. Например, предусмотреть, что наиболее полное абсолютное право на плоды (например, право собственности) принадлежит одной Стороне, но она обязуется выплатить другим Сторонам возмещение стоимости долей в праве на плоды, которые они могли бы приобрести по общему правилу.</i></p> |
| <p>6.2. Распределение полученной от реализации Проекта прибыли осуществляется согласно долям участия Сторон.</p> | <p><i>Стороны могут предусмотреть иной порядок распределения прибыли. Например, они могут предусмотреть, что прибыль распределяется в равных долях или, напротив, непропорционально. Возможен вариант, при котором существенную часть прибыли будет получать одна Сторона. Такое условие также будет законным, но будет нуждаться в дополнительной проверке на предмет отсутствия грубого нарушения баланса интересов сторон.</i></p> |
| <p>6.3. Стороны соглашаются, что прибыль подлежит распределению ежегодно. Обязанность по определению размера прибыли возлагается на Управляющего.</p> | <p><i>Стороны могут предусмотреть иной срок распределения прибыли.</i></p> |

7. ПРЕКРАЩЕНИЕ ДОГОВОРА

| | |
|---|---|
| <p>7.1. Договор подлежит прекращению в следующих случаях:</p> | |
| <p>7.1.1. Незавершение Проекта к [ДАТА ЗАВЕРШЕНИЯ ПРОЕКТА, ИЛИ УКАЗАНИЕ НА КОНЕЧНУЮ ЦЕЛЬ, ИЛИ УКАЗАНИЕ НА БЕССРОЧНЫЙ ХАРАКТЕР ПРОЕКТА];</p> | <p><i>Данное условие может содержаться в соглашениях, которые предполагают реализацию Проекта, который может быть реализован только до определенного времени. Стороны могут исключить это условие или</i></p> |

| | |
|--|---|
| | <i>изменить его.</i> |
| 7.1.2. Если Стороны не приступят к реализации Проекта к [ДАТА ПРЕДПОЛАГАЕМОГО НАЧАЛА ПРОЕКТА]; | <i>Данное условие может быть исключено или изменено Сторонами.</i> |
| 7.1.3. Достижения Сторонами согласия о прекращении Договора. | <i>Данное условие не может быть исключено Сторонами.</i> |
| 7.2. В случае ликвидации Стороны Договор сохраняет силу. Выбывшая Сторона заменяется ее правопреемником. Если такие правопреемники отсутствуют (или правопреемником является публично-правовое образование), то Договор прекращается в отношении лишь такой Стороны. | <i>Стороны могут предусмотреть, что ликвидация Стороны автоматически приводит к прекращению Договора в целом или только в отношении такой Стороны. Также Стороны могут предусмотреть, что замена Стороны правопреемником допускается по согласию всех или большинства членов Консорциума.</i> |
| 7.3. После прекращения Договора оставшееся общее имущество подлежит разделу между участниками пропорционально их долям участия. | <i>Стороны не могут исключить полностью данное правило.</i> |

8. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

| | |
|---|--|
| 8.1. Договор вступает в силу с момента его подписания Сторонами. | <i>Стороны могут установить другой срок действия Договора или распространить его действия на отношения, возникшие до его заключения. Также Стороны могут поставить под условие вступление в силу Договора – с момента регистрации в реестре консорциумов или получения согласий антимонопольных органов.</i> |
| 8.2. Любое толкование положений Договора должно быть направлено на сохранение их в силе. Так, в случае сомнений любое положение Договора должно рассматриваться как действительное. | <i>Стороны могут исключить данное условие, хотя это и приведет к существенному риску нарушения их разумных ожиданий</i> |

| | |
|---|--|
| <p>8.3. При недействительности отдельного положения Договор сохраняет свое действие в оставшейся части, если только не будет особо доказано, что без недействительной части Договор не может продолжить действие.</p> | <p><i>Стороны могут исключить данное условие, хотя это и приведет к существенному риску нарушения их разумных ожиданий</i></p> |
| <p>8.4. Направление юридически значимых сообщений, связанных с Договором или ведением совместной деятельности, осуществляется по адресам, указанным в п. 8.6 Договора. Направление сообщений допустимо также в электронном виде с адресов электронной почты, указанных в п. 8.6 Договора</p> | <p><i>Стороны могут исключить возможность направления сообщений в электронном виде.</i></p> |
| <p>8.5. Любое сообщение считается полученным адресатом:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) в момент личного вручения сообщения адресату или его представителю; 2) если доставка сообщения в почтовое отделение, или в почтовый ящик, или на электронную почту произведена до 18:00, то сообщение считается доставленным во время фактической доставки плюс 1 (один) час (указано время, используемое в месте доставки); 3) если доставка сообщения произведена после 18:00, то в 09:00 следующего дня (указано время, используемое в месте доставки). | <p><i>Стороны могут изменить соответствующее регулирование.</i></p> |

| | |
|---|--|
| <p>8.6. Почтовые адреса и адреса электронной почты Сторон для целей коммуникации по Договору (подлежат изменению только по соглашению):</p> <p>1) при направлении сообщения в адрес Стороны-1 (a) [АДРЕС] (б) [ЭЛЕКТРОННАЯ ПОЧТА]</p> <p>2) при направлении сообщения в адрес Стороны-2 (a) [АДРЕС] (б) [ЭЛЕКТРОННАЯ ПОЧТА]</p> <p>3) при направлении сообщения в адрес Стороны-3 (a) [АДРЕС] (б) [ЭЛЕКТРОННАЯ ПОЧТА]</p> | |
| <p>8.7. Все уведомления и сообщения в соответствии или в связи с Договором составляются на русском языке.</p> | <p><i>Стороны могут предусмотреть другой язык уведомлений или сообщений либо предусмотреть необходимость направления сообщений в двуязычном формате.</i></p> |
| <p>8.8. Договор составлен в четырех экземплярах: по одному для каждой из Сторон и один для компетентного органа ЕАЭС для целей регистрации Консорциума в качестве евразийского консорциума.</p> | <p><i>Нет комментария.</i></p> |
| <p>8.9. До момента приобретения Консорциума статуса евразийского консорциума отношения Сторон регулируются правом Российской Федерации.</p> <p>После приобретения статуса евразийского консорциума отношения сторон регулируются правом ЕАЭС, а subsidiarily – правом [УКАЗАТЬ ПРИМЕНИМОЕ ПРАВО].</p> | <p><i>Стороны могут предусмотреть иное применимое право, однако не могут исключить применение сверхимперативных норм и норм публичного порядка права ЕАЭС в области консорциумов</i></p> |

РЕКВИЗИТЫ СТОРОН

| | |
|--|--|
| | |
|--|--|

**ПРИМЕРНАЯ ФОРМА СОГЛАШЕНИЯ О КООРДИНАЦИИ
(с комментариями)**

СОГЛАШЕНИЕ О КООРДИНАЦИИ

(которым учреждается консорциум, действующий на территории
Евразийского экономического союза)

[МЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ]

[ДАТА ЗАКЛЮЧЕНИЯ]

[НАИМЕНОВАНИЕ], являющееся юридическим лицом по законодательству [НАИМЕНОВАНИЕ СТРАНЫ РЕГИСТРАЦИИ], именуемое в дальнейшем «**Сторона-1**», в лице [НАИМЕНОВАНИЕ И ДАННЫЕ ИСПОЛНИТЕЛЬНОГО ОРГАНА], действующего на основании [НАИМЕНОВАНИЕ ДОКУМЕНТА, НА ОСНОВАНИИ КОТОРОГО ДЕЙСТВУЕТ ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ОРГАН],[НАИМЕНОВАНИЕ], являющееся юридическим лицом по законодательству [НАИМЕНОВАНИЕ СТРАНЫ РЕГИСТРАЦИИ], именуемое в дальнейшем «**Сторона-2**», в лице [НАИМЕНОВАНИЕ И ДАННЫЕ ИСПОЛНИТЕЛЬНОГО ОРГАНА], действующего на основании [НАИМЕНОВАНИЕ ДОКУМЕНТА, НА ОСНОВАНИИ КОТОРОГО ДЕЙСТВУЕТ ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ОРГАН],[НАИМЕНОВАНИЕ], являющееся юридическим лицом по законодательству [НАИМЕНОВАНИЕ СТРАНЫ РЕГИСТРАЦИИ], именуемое в дальнейшем «**Сторона-3**», в лице [НАИМЕНОВАНИЕ И ДАННЫЕ ИСПОЛНИТЕЛЬНОГО ОРГАНА], действующего на основании [НАИМЕНОВАНИЕ ДОКУМЕНТА, НА ОСНОВАНИИ КОТОРОГО ДЕЙСТВУЕТ ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ОРГАН], совместно именуемые «**Стороны**»,
решив координировать совместную деятельность,
понимая необходимость такой координации для успешной реализации Проекта, в который вовлечены Стороны,
учитывая равные отношения, сложившиеся между ними и основанные на взаимном доверии,

заключили настоящее соглашение о координации (далее – «Соглашение») на указанных ниже условиях.

1. ПРЕДМЕТ

| | |
|---|--|
| <p>1.1. Стороны обязуются координировать свою деятельность, которая ведется на территории ЕАЭС для извлечения прибыли (далее – «Консорциум»).</p> <p>Наименование Консорциума: [НАИМЕНОВАНИЕ КОНСОРЦИУМА]</p> <p>Настоящим стороны заявляют о необходимости приобретения Консорциумом статуса евразийского консорциума. Данное намерение не ограничено каким-либо сроком или условием. Координатор обязан в течение 2-х месяцев со дня заключения Соглашения инициировать процедуру приобретения указанного статуса.</p> | <p><i>Стороны могут осуществлять совместную деятельность для целей, не связанных с извлечением прибыли</i></p> |
| <p>1.2. Стороны координируют свою деятельность для реализации проекта по [НАИМЕНОВАНИЕ И ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА ИЛИ ССЫЛКА НА ПРИЛОЖЕНИЕ] (далее – «Проект»).</p> | <p><i>Описание проекта должно быть максимально подробным – это необходимо для проверки Проекта Компетентным органом на предмет соответствия установленным условиям. В данном разделе должно содержаться указание на планируемый срок Проекта, дату начала его реализации и иные необходимые условия.</i></p> |
| <p>1.3. Стороны подтверждают, что их деятельность в рамках Соглашения не противоречит действующим положениям права ЕАЭС.</p> | <p><i>Данное условие позволяет подтвердить, что Соглашение не нарушает положения Договора, в частности, его ст. 76.</i></p> |

2. КООРДИНАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

| | |
|--|--|
| 2.1. Сторона-1 обязуется в интересах Консорциума осуществлять следующие действия [ОПИСАНИЕ ДЕЙСТВИЙ]. | <i>Стороны могут осуществлять различные скоординированные действия в целях достижения цели Проекта. Следует воздерживаться от условий, которые приведут к квалификации соглашения как картельного или иного запрещенного горизонтального соглашения.</i> |
| 2.2. Сторона-2 обязуется в интересах Консорциума осуществлять следующие действия [ОПИСАНИЕ ДЕЙСТВИЙ]. | |
| 2.3. Сторона-3 обязуется в интересах Консорциума осуществлять следующие действия [ОПИСАНИЕ ДЕЙСТВИЙ]. | |
| 2.4. Сторона, нарушившая обязанность по осуществлению деятельности в интересах Консорциума, может быть исключена по единогласному решению других Сторон после получения предупреждения и выжидания 30-дневного срока на исправление. | <i>Стороны могут исключить это положение.</i> |

3. УПРАВЛЕНИЕ

| | |
|---|--|
| 3.1. Принятие решений в отношении деятельности Консорциума осуществляется Сторонами по общему правилу простым большинством голосов. При этом каждая из Сторон имеет по 1 голосу. Однако требуется единогласное решение Сторон для решения вопросов: 1) о прекращении или об изменении Соглашения; 2) о назначении и об отзыве (снятии с должности) координатора, об изменении условий взаимодействия с ним; 3) о принятии в Соглашение новой стороны без какого-либо изменения текущего состава Сторон (данное | <i>Стороны могут предусмотреть, что решения в отношении деятельности Консорциума принимается простым большинством. В таком случае число голосов каждой из Сторон считается равным 1.</i> <i>Стороны также могут предоставить одной или нескольким из Сторон право вето.</i> <i>Стороны также могут предусмотреть создание иных органов управления Консорциума, уполномоченных принимать решения о деятельности Консорциума</i> |
|---|--|

| | |
|--|--|
| <p>положение не распространяется на случаи отчуждения и обременения Стороной своей доли участия в Консорциума);</p> <p>4) о необходимости прекращения статуса евразийского консорциума.</p> | |
| <p>3.2. Для взаимодействия с компетентными органами ЕАЭС, защиты Консорциума, а также для ведения бухгалтерского учета Консорциума Стороны назначают Координатора.</p> | <p><i>Координатор может быть несколько. Предметы их ведения могут быть тождественными или различными.</i></p> |
| <p>3.3. Координатор принимает решения о взаимодействии с компетентными органами ЕАЭС, а также принимает иные решения в рамках своей компетенции единогласно. Если Стороны не могут достичь согласия по какому-либо вопросу, она может передать его на рассмотрение Сторон, которые принимают решение на основании правил, предусмотренных п. 3.1 Соглашения.</p> | |
| <p>3.4. В отношениях с третьими лицами каждая из Сторон действует независимо от другой и не представляет интересы Консорциума и других Сторон. Координатор не является представителем Сторон (за исключением взаимодействия с компетентными органами ЕАЭС и защиты прав и интересов Консорциума).</p> | <p><i>Стороны не могут предусмотреть иное регулирование. Возможность представительства одной из Сторон других Сторон может быть достигнута при помощи доверенностей. Однако это представительство будет осуществляться не в рамках Консорциума и не будет приводить к возникновению общих обязательств Сторон.</i></p> |
| <p>3.5. Каждая Сторона обязана незамедлительно сообщать другим обо всех совершенных ею действиях, оказывающих влияние на Консорциум.</p> | <p><i>Стороны могут конкретизировать порядок и срок уведомления о действиях, оказывающих влияние на Консорциум.</i></p> |
| <p>3.6. Стороны соглашаются, что хранение документации, связанной с Консорциумом,</p> | <p><i>Стороны могут конкретизировать порядок хранения документации и порядок</i></p> |

| | |
|--|-----------------------------------|
| <p>возлагается на Координатора. Координатор обязан принимать все необходимые меры для обеспечения их сохранности. При этом каждая Сторона вправе в любое время ознакомиться с соответствующей документацией.</p> | <p><i>ознакомления с нею.</i></p> |
|--|-----------------------------------|

4. РАСХОДЫ И ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

| | |
|--|--|
| <p>4.1. Стороны несут расходы на ведение совместной деятельности отдельно. Каждая из Сторон отвечает только за собственные расходы, которые она несет при осуществлении совместной деятельности. Стороны также вправе внести дополнительные взносы на поддержание деятельности Консорциума. По единогласному решению Сторон они все могут быть обязаны ко внесению равных дополнительных взносов в денежной форме.</p> | <p><i>Стороны могут предусмотреть иное регулирование. Например, указать, что Стороны несут расходы в равных долях. Стороны также могут предусмотреть, что расходы возмещаются одной Стороной. Однако законность такого условия зависит от того, не происходит ли грубого нарушения баланса интересов всех Сторон Соглашения.</i></p> |
| <p>4.2. Возмещение убытков перед другими Сторонами осуществляется Стороной, чьи действия послужили причиной для возникновения убытков.</p> | <p><i>Стороны могут ограничить ответственность. Однако ограничение ответственности невозможно на случай умышленного причинения вреда.</i></p> |
| <p>4.3. Ответственность по обязательствам перед третьими лицами несет Сторона, которая является стороной соответствующего обязательства. Она не вправе претендовать на возмещение расходов, понесенных в связи с привлечением ее к ответственности.</p> | <p><i>Данное правило не подлежит изменению Сторонами.</i></p> |

5. ПРЕКРАЩЕНИЕ СОГЛАШЕНИЯ

| | |
|--|--|
| <p>5.1. Соглашение подлежит прекращению в следующих случаях:</p> | |
|--|--|

| | |
|--|--|
| <p>5.1.1. Незавершение Проекта к [ДАТА ЗАВЕРШЕНИЯ ПРОЕКТА, ИЛИ УКАЗАНИЕ НА КОНЕЧНУЮ ЦЕЛЬ, ИЛИ УКАЗАНИЕ НА БЕССРОЧНЫЙ ХАРАКТЕР ПРОЕКТА];</p> | <p><i>Данное условие может содержаться в соглашениях, которые предполагают реализацию Проекта, который может быть реализован только до определенного времени. Стороны могут исключить это условие или изменить его.</i></p> |
| <p>5.1.2. Если Стороны не приступят к реализации Проекта к [ДАТА ПРЕДПОЛАГАЕМОГО НАЧАЛА ПРОЕКТА];</p> | <p><i>Данное условие может быть исключено или изменено Сторонами.</i></p> |
| <p>5.1.3. Достижения Сторонами согласия о досрочном прекращении Соглашения.</p> | <p><i>Данное условие не может быть исключено Сторонами.</i></p> |
| <p>5.2. Соглашение подлежит прекращению лишь в отношении одной Стороны, если последняя будет затронута следующими обстоятельствами:</p> | <p><i>Все описанные ниже условия прекращения могут приводить к прекращению Соглашения в отношении всех Сторон. Однако разработчики полагают, что данное общее правило в большей степени отвечает подразумеваемым интересам Сторон.</i></p> |
| <p>5.3. В случае ликвидации Стороны Соглашение сохраняет свою силу. Выбывшая Сторона заменяется ее правопреемником. Если такие правопреемники отсутствуют (или правопреемником является публично-правовое образование), то Соглашение прекращается в отношении лишь такой Стороны.</p> | <p><i>Стороны могут предусмотреть, что ликвидация Стороны автоматически приводит к прекращению Соглашения в целом или только в отношении такой Стороны. Также Стороны могут предусмотреть, что замена Стороны правопреемником допускается по согласию всех или большинства членов Консорциума.</i></p> |

6. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

| | |
|--|---|
| <p>6.1. Соглашение вступает в силу с момента его подписания Сторонами.</p> | <p><i>Стороны могут установить другой срок действия Соглашения или распространить его действия на отношения, возникшие до его заключения.</i></p> |
|--|---|

| | |
|--|--|
| | <i>Также Стороны могут поставить под условие вступление в силу Соглашения – с момента регистрации в реестре консорциумов или получения согласий антимонопольных органов.</i> |
| 6.2. Любое толкование положений Соглашения должно быть направлено на сохранение их в силе. Так, в случае сомнений любое положение Соглашения должно рассматриваться как действительное. | <i>Стороны могут исключить данное условие, хотя это и приведет к существенному риску нарушения их разумных ожиданий</i> |
| 6.3. При недействительности отдельного положения Соглашение сохраняет свое действие в оставшейся части, если только не будет особо доказано, что без недействительной части Соглашение не может продолжить действие. | <i>Стороны могут исключить данное условие, хотя это и приведет к существенному риску нарушения их разумных ожиданий</i> |
| 6.4. Направление юридически значимых сообщений, связанных с Соглашением или ведением совместной деятельности, осуществляется по адресам, указанным в п. 6.6 Соглашения. Направление сообщений допустимо также в электронном виде с адресов электронной почты, указанных в п. 6.6 Соглашения. | <i>Стороны могут исключить возможность направления сообщений в электронном виде.</i> |

| | |
|--|--|
| <p>6.5. Любое сообщение считается полученным адресатом:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) в момент личного вручения сообщения адресату или его представителю; 2) если доставка сообщения в почтовое отделение, или в почтовый ящик, или на электронную почту произведена до 18:00, то сообщение считается доставленным во время фактической доставки плюс 1 (один) час (указано время, используемое в месте доставки); 3) если доставка сообщения произведена после 18:00, то в 09:00 следующего дня (указано время, используемое в месте доставки). | <p><i>Стороны могут изменить соответствующее регулирование.</i></p> |
| <p>6.6. Почтовые адреса и адреса электронной почты Сторон для целей коммуникации по Соглашению (подлежат изменению только по соглашению):</p> <ol style="list-style-type: none"> 4) при направлении сообщения в адрес Стороны-1 <ol style="list-style-type: none"> (a) [АДРЕС] (б) [ЭЛЕКТРОННАЯ ПОЧТА] 5) при направлении сообщения в адрес Стороны-2 <ol style="list-style-type: none"> (a) [АДРЕС] (б) [ЭЛЕКТРОННАЯ ПОЧТА] 6) при направлении сообщения в адрес Стороны-3 <ol style="list-style-type: none"> (a) [АДРЕС] (б) [ЭЛЕКТРОННАЯ ПОЧТА] | <p><i>Нет комментария.</i></p> |
| <p>6.7. Все уведомления и сообщения в соответствии или в связи с Соглашением составляются на русском языке.</p> | <p><i>Стороны могут предусмотреть другой язык уведомлений или сообщений либо предусмотреть необходимость</i></p> |

| | |
|--|---|
| | <i>направления сообщений в двуязычном формате.</i> |
| 6.8. Соглашение составлено в четырех экземплярах: по одному для каждой из Сторон и один для компетентного органа ЕАЭС для целей регистрации Консорциума в качестве евразийского консорциума. | <i>Нет комментария.</i> |
| 6.9. До момента приобретения Консорциума статуса евразийского консорциума отношения Сторон регулируются правом Российской Федерации. После приобретения статуса евразийского консорциума отношения сторон регулируются правом ЕАЭС, а subsidiarily – правом [УКАЗАТЬ ПРИМЕНИМОЕ ПРАВО]. | <i>Стороны могут предусмотреть иное применимое право, однако не могут исключить применение законодательства ЕАЭС в области консорциумов</i> |

РЕКВИЗИТЫ СТОРОН

| | |
|--|--|
| | |
|--|--|

ПРИЛОЖЕНИЕ № 2. Дополнения ко второму этапу исследования

Методология оценки эффективности работы инвестиционных и научно-технологических консорциумов

Оценка эффективности работы консорциума отличается в зависимости от его типа. Для инвестиционных консорциумов важнее всего количественные эффект, поэтому оценка должна производиться на основе общепринятых показателей корпоративных финансов. Для научно-технологических консорциумов наблюдается сдвиг в сторону качественных показателей, влияние на макроэкономические факторы. Для социальных это также качественные эффекты, но с уклоном в сторону пользы для государства и общества в целом.

В связи с особой значимостью проектов, осуществляемых в форме межнациональных консорциумов, отдельное внимание в оценке их эффективности уделяется *качественным критериям*. Приведем ряд примеров таких критериев:

1. Четко сформулированная цель проекта, включающая в себя определение ожидаемого результата, выраженного в количественных и качественных показателях отражающим достигаемые проектом результаты

2. Соответствие цели деятельности консорциума приоритетам и целям, определенных в программах развития стран-участниц ЕАЭС, потенциал влияния на установленные в рамках соответствующих программ показатели

3. Соответствие отраслевой принадлежности и цели консорциума приоритетным отраслям развития ЕАЭС

4. Положительное влияние деятельности консорциума на объем ВВП и уровень развития отдельных регионов и стран, вес данного критерия может отличаться для разных видов консорциума

5. Наличие необходимой первоначальной ресурсной базы для функционирования консорциума или разработанного плана по их приобретению, предоставление обоснованности возможности реализации проекта (подтверждение согласия финансирующих организаций на предоставление необходимого финансирования, подтверждение наличия собственных выделенных средств на реализацию проекта)

6. Наличие описания существующих объектов инфраструктуры, которые будут задействованы каждым из членов консорциума для реализации проекта, описание вновь создаваемых объектов с приложением ключевых ТЭП таких объектов и планируемого территориального расположения консорциума

7. Наличие четкого распределения ответственности и функций между участниками консорциума, подтверждение опыта реализации проектов в аналогичных или смежных проектах в данной отрасли

8. Влияние проекта на интеграцию экономик стран-участниц в единую экономическую систему ЕАЭС, оценка количественных критериев по увеличению товарооборота и взаимных инвестиций

9. Влияние деятельности проекта на импортозамещение в данной отрасли, как в рамках отдельных стран и регионов, так и в рамках всего Союза

10. Степень участия государственных и надгосударственных образований

В первую очередь для научно-технологических консорциумов, и в меньшей степени для инвестиционных могут также иметь значение следующие дополнительные критерии, подтверждающие направленность на исследования и разработки:

- наличие соглашений с научно-образовательными организациями или лабораториями;

- инновационный потенциал исследуемой отрасли;

- взаимосвязь ожидаемых результатов с другими отраслями экономики;

- доля высококвалифицированного персонала.

Стоит также заметить, что не все критерии применимы к любому консорциуму, поэтому список может расширяться в каждом конкретном случае, однако вышеуказанные показатели являются наиболее существенными и могут быть применены для оценки всех консорциумов, с возможностью установления разного веса показателей в зависимости от вида консорциума.

Создание консорциума является экономическим проектом, поэтому его деятельность можно также оценить с помощью *количественных критериев*:

11. Количество создаваемых рабочих мест

12. Объем привлекаемых частных инвестиций в стоимости проекта, создаваемого в виде консорциума

13. Бюджетная эффективность проекта (возврат федеральных и региональных средств в виде налоговых поступлений с учетом предоставленных ранее налоговых и иных льгот, а также прямого финансирования проекта с участием государства)

14. Срок реализации проекта и его окупаемость

15. Финансовая эффективность проекта (NVP, IRR и т.п.)

Так как консорциумы функционируют не обособленно, а интегрируются в общественную структуру, важно отдельно оценивать влияние соответствующих объединений на третьих лиц. Для некоторых видов консорциумов слабые количественные

показатели могут компенсироваться создаваемым *социальным эффектом*, который оценивается на основе следующих критериев:

16. Общественная значимость создаваемой инфраструктуры
17. Улучшение качества жизни местных жителей
18. Улучшение качества взаимодействия с государственными структурами и увеличение степени удовлетворенности граждан от такого взаимодействия
19. Преобразование систем образования, здравоохранения и поддержания экологии

Критерии по каждой отдельно взятой категории оцениваются в баллах, после чего находится общая оценка по нижеследующей формуле:

$$u = \frac{\sum_{i=1}^{k_n} \delta_i}{k_n}$$

Где:

δ_i – балл оценки за i критерий

k_n – общее количество критериев

Полученный показатель может быть умножен на 100% для отображения в процентах.

Затем необходимо определить интегральную оценку через нахождение средневзвешенной суммы оценок по критериям. Стоит отметить, что весовые коэффициенты различаются в зависимости от типа консорциума. Как уже указывалось ранее, для инвестиционных консорциумов в приоритете количественные показатели, для научно-технологических – качественные, а для некоммерческих – социальные.

В итоге примером может быть следующее распределение весов по коэффициентам, где u_1 – общая оценка по количественным критериям, u_2 – общая оценка по качественным критериям, u_3 – общая оценка социального эффекта:

1. Инвестиционные консорциумы $\mathcal{E}_{\text{инт}} = u_1 * 0,6 + u_2 * 0,3 + u_3 * 0,1$
2. Научно-технологические консорциумы $\mathcal{E}_{\text{инт}} = u_1 * 0,3 + u_2 * 0,6 + u_3 * 0,1$
3. Некоммерческие консорциумы $\mathcal{E}_{\text{инт}} = u_1 * 0,3 + u_2 * 0,1 + u_3 * 0,6$

Получаемая интегральная оценка находится в пределах от 0 до 100%, при этом можно выделить интервалы для определения уровня эффективности проекта:

Оценка ниже 50% свидетельствует о низкой эффективности деятельности консорциума и нецелесообразности его софинансирования из средств государственного бюджета и предоставления иных мер поддержки, так как проект не оказывает

значительного положительного влияния на социо-экономическое развитие отдельных регионов и всего Союза.

Оценка в диапазоне от 50 до 70% свидетельствует о среднем уровне положительного влияния консорциума на социо-экономические показатели, при этом может дополнительно рассматриваться вопрос об изменении объема выделяемых бюджетных средств на финансирование его деятельности и соответственно вопрос об уровне предоставляемых мер поддержки со стороны государств и Союза.

Оценка в диапазоне от 70 до 100% свидетельствует о высокой эффективности консорциума, поддержка и реализация подобных проектов должна находиться в приоритете при определении проектов, подлежащих реализации.

Механизмы контроля (мониторинга) реализации совместных проектов и распределение функций между участниками

Механизмы контроля подразумевают способы регулирования деятельности консорциумов в первую очередь со стороны государства. Подобный контроль необходим, чтобы обеспечить соответствие консорциума определенным критериям, на основе которых консорциумы имеют право на применение определенных льгот и преференций, в отсутствие такого контроля возникает значительный риск злоупотреблений со стороны бизнеса. Сама структура контроля содержит в себе сложные цепочки взаимодействия между предприятиями-участниками, регулирующими органами управления, государствами-членами ЕАЭС и всем евразийским экономическим союзом. Для компании осуществление любых форм контроля является лишь дополнительными издержками и рисками, но в тоже самое время с учетом значительного объема предлагаемых льгот, осуществления деятельности в рамках приоритетных отраслей, а также возможного привлечения бюджетных инвестиций необходимо осуществлять контроль для достижения заявленных показателей такого консорциума.

В процессе формирования самого механизма контроля консорциумов следует разделить процесс осуществления контроля в отношении консорциумов на ряд этапов.

Данные этапы можно разделить на две категории:

1) Определение мер поддержки (предварительный контроль) – в результате которого принимается решение о расширении применяемых консорциумом льгот и возможности предоставления иных форм поддержки;

2) регулирование деятельности консорциумов (постконтроль) – подтверждение консорциумом права на сохранение соответствующих льгот, а также контроль за приоритетными проектами с целью определения долгосрочной промышленной политики Союза;

Каждый этап должен включать в себя определенный перечень действий и обязанностей, в том числе предоставление формальной документации, необходимой в цепи взаимодействий любых организационных структур и объединений. В соответствии с полученной информацией регулирующий орган способен провести достоверную проверку и оценку эффективности как консорциума, так и своего аппарата управления в целях выявления оптимальных инструментов регулирования и при необходимости упорядочивания системы своей деятельности путем разработки более эффективных инструментов управления деятельностью консорциума внутри самих объединений и за их пределами.

Этап определения мер поддержки

Первый этап начинается с момента, когда определенная совокупность коммерческих и иных организаций подают заявку в уполномоченный по созданию консорциумов орган с целью получения конкретных льгот и мер поддержки. Компетентный орган ЕАЭС, в свою очередь, обязан принять решение о количестве и видах льгот в сфере инвестирования, налогообложения, финансирования и прочих направлений, которые может выделить ЕАЭС на поддержку потенциального консорциума. Соответственно, механизм контроля, предопределяющий меры поддержки, на которые может претендовать консорциум, и является основной функцией первого этапа.

Механизм предварительного контроля основывается на предоставленной консорциумом информацией, которая должна быть четко сформулирована в рамках административно-правового фактора. В первую очередь, потенциальному консорциуму необходимо сформировать пакет документов, который в обязательном порядке должен включать бизнес-план, описывающий род деятельности консорциума, и финансовую модель проекта, отражающую основные экономические показатели, в том числе показатели эффективности проекта, возможно предоставление соглашения об образовании консорциума. Дополнительно к указанным данным можно отнести:

- 1) вид консорциума: инвестиционный, образовательный, научно-технологический;
- 2) обоснование соответствия требованиям к консорциуму;
- 3) количество и наименование компаний-участников консорциума;
- 4) доля каждой компании в уставном капитале и (или) иной вклад в создание совместного продукта;
- 5) целевые показатели консорциума;
- 6) перечень и суть проектов, которые консорциум собирается реализовать, с указанием предполагаемых видов деятельности и определением основной цели создания консорциума;
- 7) конкурентный анализ создаваемого продукта и (или) обоснование необходимости создания продукта (в том числе со ссылкой на различные приоритетные программы развития);
- 8) технико-экономические параметры проекта (при наличии);
- 9) обоснования отнесения проекта к приоритетным отраслям;
- 10) планируемый срок реализации проекта;
- 11) информация об инвестициях и источниках финансирования проекта;

- 12) объем налоговых поступлений в бюджет;
- 13) иная информация, необходимая на стадии формирования консорциума.

После предоставления необходимого перечня документов, содержащих план будущей работы, требуемые льготы и источники финансирования, регулирующий орган принимает решение о заключении соглашения о предоставлении соответствующих льгот. Стоит выделить тот факт, что предполагается двухступенчатая форма получения статуса консорциума, первой ступенью является создание консорциума в уведомительном порядке, с этого момента консорциум является полноценным участником гражданского оборота и может осуществлять свою основную деятельность. В тоже самое время для получения обширных льгот и преференций такой консорциум должен пройти соответствующую процедуру по одобрению заявки и признанию проекта консорциума подлежащим реализации в приоритетном порядке.

Все представленные в документах параметры должны быть проанализированы контролирующими органами на вопрос объективного и субъективного соответствия консорциума:

- рыночным показателям и прогнозам;
- финансовой и технологической реализуемости проекта;
- юридической законности соответствующей деятельности;

Только на основе полноценного анализа всех представленных документов, обсуждения плана консорциума с ключевыми бенефициарами и отраслевыми специалистами, как внутри компании, так и со стороны государственных органов, может быть принято решение о соответствии консорциума требованиям для получения статуса приоритетного консорциума с правом получения дополнительных преференций и льгот.

Этап регулирования деятельности консорциумов

В первую очередь нужно обозначить тот факт, что процесс регулирования деятельности объединений не должен усложнять их трудоемкую деятельность, отягощать реализацию проектов, увеличивать административную и бюрократическую работу. Другими словами, механизм регулирования процесса деятельности консорциумов должен стремиться к минимизации бюрократических процедур посредством использования уже существующих видов и методов отчетности, снижения требований к объединениям.

Тем не менее, анализируемый этап имеет высокую важность в процессе реализации проектов консорциумами. Ввиду множества различных аспектов оценки состояния консорциума и реализуемого им проекта важно разделить полномочия органа

регулирования. В связи с этим можно выделить следующие предметы контроля деятельности консорциума со стороны компетентного органа ЕАЭС:

- 1) налоговая и бухгалтерская отчетность;
- 2) финансовые показатели;
- 3) научная деятельность.

Однако, прежде чем анализировать каждую из приведенных сфер, следует определить оптимальную периодичность предоставления отчетности. Предлагаются к рассмотрению следующие варианты отчетного периода:

- 1) месяц;
- 2) квартал;
- 3) год.

В целях определения оптимального срока подачи необходимой документации следует проанализировать каждый из них.

Месячная отчетность позволяет управленческим органам следить за изменениями в компаниях в несколько раз чаще, чем при других временных рамках контроля. В этом есть большой плюс для уполномоченных органов, так как представляется более детальная картина изменений в деятельности консорциумов. Однако, для самих объединений это может стать чрезмерным увеличением обязанностей, что в свою очередь замедляет процесс выполнения плана.

Отчетность за квартал является менее детальной, в отличие от месячной, однако все еще достаточной для того, чтобы видеть динамику изменения результатов. В то же время затраты ресурсов консорциума на реализацию подготовки необходимой документации уменьшаются в три раза, что существенно улучшает положение и минимизирует издержки времени.

Последним вариантом срока предоставления отчетности является годовой период, который позволяет консорциумам свести издержки подготовки пакета документов к минимуму. Однако, уменьшение срока проведения текущего контроля деятельности консорциума приводит к тому, что возникают определенные риски. Во-первых, детальность показателей динамики деятельности объединений сильно изменяется в худшую сторону, что мешает органам управления контролировать и своевременно реагировать на отклонения от обозначенных критериев предоставления льгот. Во-вторых, государства и компании-участники не в состоянии полноценно оценить степень соответствия целевым показателям образованного консорциума и в случае расхождения оперативно принять соответствующие меры во избежание потери имеющихся льгот. Кроме того, более регулярная обязанность консорциума предоставлять отчеты о своей

деятельности позволит объединению производить систематическую оценку своих финансовых показателей с целью сохранения средств, вложенных в реализацию инновационного проекта, что позитивно повлияет на будущие меры поддержки как для данного консорциума, так и для иных консорциумов в отрасли.

Таким образом, оптимальным периодом проверки разного рода информации является квартальный период, удерживающий баланс между трудоемкостью подготовки документации и детальностью получаемой картины, которая позволяет контролирующим органам осуществлять достаточный контроль.

Также необходимо ввести дополнительные этапы контроля деятельности на основе прохождения определенных этапов начала и завершения отдельных стадий реализации проекта. В рамках соответствующего контроля должны в первую очередь проверяться данные по реальному объему выполненных работ консорциумом и достигнутых результатов.

Налоговая и бухгалтерская отчетность

Процедура регулирования налоговой и бухгалтерской отчетности подразумевает контроль уполномоченными органами за исполнением налоговых обязательств консорциумов в рамках ЕАЭС по результатам отчетного периода. Помимо предоставления отчетности по предлагаемому периоду, есть возможность осуществления контроля в режиме реального времени. Такой вид контроля существует в системе налогового мониторинга.

Налоговый мониторинг (НМ) – это система, по которой федеральная налоговая служба отслеживает деятельность организации через онлайн-доступ ко всей ее финансовой документации и бухгалтерии.

В целях определения потенциальной выгоды от использования данной системы необходимо рассмотреть ее преимущества и недостатки и сформулировать соответствующие заключения.

Во-первых, статистика Федеральной налоговой службы⁹⁵ заявляет, что НМ позволяет:

- 1) на 93% снизить сумму начисленных пеней;
- 2) на 77% уменьшить количество истребованных документов;
- 3) на 54% сократить количество требований о предоставлении пояснений и документов;

⁹⁵ Налоговая витрина данных. Режим доступа: <https://eytax.ru/nalogovaya-vitrina-dannyh>.

4) на 30% снизить трудозатраты на администрирование налогов, сопровождение мероприятий налогового контроля;

5) на 9% снизить среднее количество уточненных налоговых деклараций.

Одним из главных плюсов также являются репутационные преимущества, так как компания, предоставляющая свою отчетность в режиме реального времени, проявляет открытость и готовность к диалогу с налоговыми органами, тем самым вызывает больше доверия у государственных структур и партнеров, а также повышает лояльность клиентов. Это влечет за собой повышение инвестиционной привлекательности компании и положительно сказывается на деловом климате.

Более того, налоговый мониторинг нивелирует риски уполномоченного органа, связанные с неточностью сведений ввиду нерегулярного предоставления отчетности, например, при использовании годового периода, который был описан выше. Тот факт, что управляющий орган может в режиме реального времени найти нарушения и предоставить налогоплательщику информацию о соответствующем нарушении с целью корректировки системы учета, позволит компании формировать четкую систему управления налоговыми рисками.

Однако институт налогового мониторинга является достаточно новым для российского права и юрисдикций других стран-участниц ЕАЭС, а правовое регулирование несовершенно, что очевидно повлечет большое количество вопросов для участников пилотных консорциумов о налоговом мониторинге.

К недостаткам можно отнести постоянный налоговый контроль со стороны ИФНС, риск утечки конфиденциальной информации и большие требования к системе внутреннего контроля в организации.

Еще одним минусом этой системы является сложность технического доступа к системе. Однако, значимость этой проблемы зависит от конкретного консорциума, поэтому не является ключевой проблемой при ее внедрении.

Что действительно может принести большие проблемы, так это высокий риск утечки конфиденциальной информации в сеть. Многие раскрываемые показатели могут послужить источником информации для недобросовестных участников оборота о деятельности консорциума, что сильно ударит по всему процессу реализации планируемых результатов и создаст нежелательную конкуренцию. Более того, многие инновационные проекты могут быть строго засекречены в политических и экономических интересах.

Несмотря на все перечисленные минусы системы налогового мониторинга, они могут быть решены внедрением поправок и реинсталляций, которые в свою очередь

укрепят информационную защиту и обеспечат консорциумам стабильное развитие, а управленческим органам - необходимую отчетность деятельности консорциумов.

Финансовые показатели

Данный аспект предназначен для того, чтобы и компании-участники, и регулирующий орган были осведомлены о том, насколько результативен и прибылен инновационный проект, реализуемый консорциумом.

На данном этапе стоит отметить, что предоставление объединениями необходимой отчетности в уполномоченный орган могут происходить по той же схеме, что и налоговая и бухгалтерская отчетности, то есть раз в месяц, квартал или год, а, основываясь на проведенном анализе, наиболее эффективным вариантом является ежеквартальная отчетность. Более того, мониторинг в режиме реального времени также представляется возможным к использованию.

Однако, возвращаясь к разделу о проблемах оценки эффективности консорциумов, необходимо снова подчеркнуть тот факт, что срок реализации инновационного проекта может быть вариативным. В среднем проведение прикладных научных исследований для развития отраслей экономики может составлять до 5 лет⁹⁶, что означает, что консорциум в такой сфере деятельности может практически не приносить прибыли на протяжении этого срока и, более того, быть убыточным. Безусловно, такой критерий функционирования консорциума должен быть предусмотрен еще на этапе выбора мер поддержки, что в свою очередь подразумевает проработку определенного графика проверок с разными критериями контроля эффективности консорциума на каждый отчетный период.

Учитывая тот факт, что инновационные проекты, в отличие от проектов инвестиционных консорциумов, могут не приносить стабильную прибыль на начальном этапе своего функционирования, важно предусмотреть составление графика контроля, при котором финансово-экономические показатели проекта будут зависеть от срока его реализации. В связи с тем, что на первых этапах жизненного цикла проекта выручка консорциума может стремиться к нулю, рекомендуется не учитывать фактор прибыли на начальном этапе проекта. При этом возможно использование иных показателей, таких как объем вложенных инвестиций, размер налоговых поступлений в бюджет и иные показатели, которые имеют незначительную степень зависимость от стадии реализации проекта. Во второй половине процесса разработки инновационного продукта

⁹⁶ См., например, постановление Правительства РФ от 21.05.2013 № 426 О федеральной целевой программе «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014-2021 годы». Режим доступа: <https://docs.cntd.ru/document/499022223>

целесообразно оценивать более существенные показатели эффективности, такие как чистая приведенная стоимость проекта, объем выручки, объем вложенных средств в НИОКР и прочие факторы, имеющие большую степень важности как для консорциума, так и для региона и ЕАЭС в целом. В таком случае и консорциум, и уполномоченный орган контроля будут проинформированы об условиях предоставления льгот и финансирования в самом начале разработок.

Научная деятельность

Данный предмет контроля подразумевает подсчет количества и оценку качества созданных и зарегистрированных результатов интеллектуальной деятельности, созданных в ходе реализации консорциумами проектов в рамках научно-технологической деятельности.

Приведенный аспект управления и контроля научно-технологической деятельности привязан не столько к цифрам и подсчетам, сколько к качеству самих проектов и их соответствию плану, предоставленному на этапе предварительного контроля, и объективной оценке результатов интеллектуальной деятельности. Таким образом, затруднительно подобрать универсальные критерии оценки анализируемого предмета механизма контроля. Следовательно, надзор за патентами научной деятельности может стать наиболее коррупциогенным в системе управления консорциумов в ЕАЭС.

Чтобы пресечь незаконную деятельность в процессе контроля ИК и НТК, необходимо организовать независимую проверку посредством проведения технологической экспертизы. При технологической экспертизе создаваемого продукта выявляются ошибочные или недостаточно обоснованные решения, вырабатываются рекомендуемые, наиболее рациональные решения по конкретным вопросам технологического обеспечения. В рамках данного процесса будет производиться проверка технической документации на соответствие конкретной технологии и требованиям, регламентированным в стандартах и других нормативных документах.

Однако в целях четкой систематизации уполномоченных органов следует проанализировать организационную структуру контроля деятельности консорциумов.

Организационная структура механизма контроля деятельности консорциумов

В отношении органа надзора за деятельностью инвестиционных и научно-технологических консорциумов необходимо сформировать организационную структуру, которая минимизирует вероятность незаконных актов во взаимоотношениях между

организациями-участниками и регулируемыми органами, а также оптимизирует процедуру контроля на всех этапах интеграции консорциумов на территории ЕАЭС.

В первую очередь необходимо удостовериться, что рычаги контроля сосредоточены не у одного органа, так как это может привести к последствиям, из-за которых эффективность деятельности консорциумов может резко снизиться. Публичные полномочия в этой сфере необходимо разделять между несколькими органами.

Одним из вариантов рассредоточения полномочий регулирования деятельности ИК и НТК может являться передача управления за каждым предметом механизма контроля отдельному организационному органу. Например, надзор за налоговой и бухгалтерской отчетностью передается налоговому органу управления; надзор за финансовыми показателями и результатами передается в финансовую организацию, например, банк, специализирующийся на деятельности консорциумов ЕАЭС; а контроль и оценку патентов научных проектов предоставляется иному органу, специализирующемуся на научно-технологических экспертизах. При создании экспертного органа важно в первую очередь определить ключевых участников такого органа, которые будут обладать достаточными компетенциями в соответствующих отраслях.

Другим вариантом организационной структуры может являться формирование проверки в рамках одной страны, то есть каждая организация предоставляет отчетность и иную документацию в соответствующий орган, расположенный на территории функционирования компании, в той же юрисдикции осуществляются все проверки. При этом при использовании данного варианта осуществлять контроль налоговой и бухгалтерской отчетности рекомендуется на базе налоговых служб каждой из стран ЕАЭС.

Однако, предложенный вариант влечет за собой дополнительные сложности функционирования консорциумов ввиду различия налоговых режимов на территории ЕАЭС. Следовательно, возникает риск злоупотребления тем, что некоторые государства располагают более выгодным для консорциума законодательством, вследствие чего появляется возможность дифференцировать деятельность таким образом, чтобы избежать лишние издержки. Более того, само создание консорциумов потеряет главную цель, заключающуюся в реализации инновационных проектов, а станет дополнительным способом экономии на налоговых обязательствах. Поэтому данный вариант следует реструктурировать, создав единый наднациональный налоговый орган на базе ЕАЭС и обязав консорциумы предоставлять налоговую и бухгалтерскую отчетности исключительно в данную организацию.

Помимо вышеописанных органов, в целях снижения нагрузки на единый орган управления и оптимизации логистических процессов рекомендуется создать отдельный таможенный орган в рамках ЕАЭС, предназначенный исключительно для консорциумов. Такая своего рода привилегия позволит не только перевозить материальные ресурсы в рамках единой таможенной системы, но также осуществлять контроль поставок и сбыта непосредственно органами, предоставленными евразийским экономическим союзом.

После анализа организационной структуры контроля деятельности консорциумов необходимо привести пример негативных санкций в случае несоответствия предоставленному на этапе выбора льгот и мер поддержки плану.

Методология контроля деятельности консорциумов

Контроль за деятельностью консорциумов должны осуществлять несколько обособленных тематических подразделений, которые позволят давать комплексную оценку деятельности таких объединений. Ключевыми точками контроля должны являться возможные способы подмены видов деятельности в рамках консорциума, что позволит компаниям вести собственный бизнес с применением льготных режимов для консорциумов, в отсутствие оснований для применения таких режимов. Для устранения соответствующих рисков уполномоченные органы должны проводить анализ следующих параметров деятельности компании:

1. Оценка всех основных средств компаний входящих в консорциум – консорциумами должны быть подготовлены перечни таких основных средств с указанием балансодержателя, способа использования такого основного средства и доли использования такого основного средства для целей деятельности консорциума (параметры долей могут быть определены на основе площадей задействованных под деятельность консорциума или на основе интенсивности эксплуатации такого объекта в интересах консорциума);

2. Выделение основных средств, используемых только для осуществления деятельности в рамках консорциума или специально созданных для работ в интересах консорциума;

3. Анализ отдельного учета по деятельности, связанной с консорциумом (возможно осуществление такого учета компаниями по аналогии с отдельным учетом в рамках облагаемой и необлагаемой НДС деятельности) – такая система учета должна быть создана самими участниками консорциума, в отношении учета всех операций должны быть разработаны и приняты единые правила, возможно применение уже существующих

правил, в частности РСБУ, что с одной стороны позволит унифицировать отчетность консорциума, с другой облегчит процесс контроля за такой отчетностью;

4. Выделение деятельности в рамках консорциума и деятельности самих компаний в рамках раздельного учета, с целью определения периметра сделок, имущества и иных операций и активов, подпадающих под льготные режимы, предоставленные для деятельности консорциумов;

5. На основе собранных данных должен быть проведен комплексный анализ соответствия консорциума показателям, которые были заявлены при получении статуса приоритетного евразийского консорциума, для выявления возможных отклонений от плановых показателей и определения возможных путей достижения целевого уровня. В случае отклонения количественных показателей действующего консорциума от целевых показателей, определенных в рамках поданных документов более чем на 25% в течении двух подряд идущих отчетных периодов, предлагается выносить соответствующее предупреждение о риске снятия льгот, предоставленных данному консорциуму. В случае последующего отклонения от целевых показателей более чем на 15% у консорциума отзывается статус приоритетного евразийского консорциума и последующие отчетные периоды консорциум функционирует на общих основаниях. В случае последующей нормализации деятельности объединения и выхода на ранее заявленные плановые показатели, может быть подано заявление о возврате статуса приоритетного евразийского консорциума, с последующим распространением льгот на будущую деятельность такого объединения.

Внутренний контроль деятельности консорциума

С учетом участия нескольких компаний в процессе создания и функционирования консорциума также должна быть обеспечена система внутреннего контроля, обеспечивающая равные возможности для всех участников по доступу к информации и распределению потенциальной прибыли консорциума. Представляется, что наиболее релевантным источником информации может стать отдельная отчетность консорциума, которая сепарирована от отчетности отдельных компаний. В рамках внутренних отношений это критически важно, так как доступ к внутренней отчетности самой компании может являться риском в случае объединения нескольких конкурирующих фирм.

На основе отчетности руководители консорциума и его участники могут принимать ключевые стратегические решения. Однако отчетность может стать полноценным инструментом для контроля как внутреннего, так и внешнего только в случае отлаженной

системы операционного контроля и учета, для этого должны быть внедрены передовые производственные технологии и автоматизированные системы учета производственных данных. Каждый из участников консорциума в рамках своего функционала должен обеспечить достижение необходимого уровня прозрачности производственного или исследовательского процесса при помощи указанного инструментария. И только при достижении единого уровня прозрачности в рамках каждого отдельного участника консорциума и его функционала могут быть минимизированы риски последующих конфликтов и ошибок в рамках производственной деятельности.