

Секция «9.8 Векторы развития мировой экономики и управления внешнеэкономической деятельностью в новых геоэкономических условиях»

**Институт наднациональных хозяйствующих субъектов как инструмент региональной экономической интеграции**

**Научный руководитель – Осипов Владимир Сергеевич**

*Соколов Алексей Олегович*

*Аспирант*

Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова, Факультет государственного управления, Кафедра теории и методологии государственного и муниципального управления, Москва, Россия

*E-mail: a.o.sokolov94@gmail.com*

На фоне ускоряющихся процессов деглобализации новый импульс получают идеи региональной экономической интеграции, что актуализирует поиск инструментов повышения ее эффективности. Одним из таких инструментов выступает институт наднациональных хозяйствующих субъектов.

Термин наднациональный бизнес («Supranational Business») впервые был использован в документах ЮНКТАД для описания особого типа мультинациональных компаний, зарегистрированных международным интеграционным объединением (Европейский Союз, Андское сообщество, CARICOM и др.) [6]. Именно эта особенность отличает наднациональные компании от транснациональных («transnational») и мультинациональных («Multinational») компаний, имеющих, как правило, определенную страну базирования или официальной юридической регистрации бизнеса.

В условиях глобализации деятельность транснациональных компаний представляла наибольший интерес для исследователей, вытесняя из научного дискурса изучение особенностей, возможностей и перспектив влияния на экономику региональных интеграционных объединений наднациональных хозяйствующих субъектов. Однако уже в начале 2000-х г. появились исследования, доказывающие постепенный рост интереса мультинациональных компаний к построению региональных стратегий, как предпочтительному направлению развития бизнеса (Rugman, 2009).

Если возможности глобального охвата всех мировых рынков в последнее десятилетие, в силу целого ряда причин (финансовый кризис 2008 г., пандемия COVID-19, конфликты на Украине и Ближнем Востоке и др.), стали постепенно сокращаться, то процессы регионализации, напротив, становятся более интенсивными. По данным ВТО только в 2024 г. было заключено 373 региональных торговых соглашения, охватывающих товары и услуги в рамках региональных объединений.

Не оправдались и надежды многих стран, «принимающих» транснациональный бизнес, на выравнивание уровня экономического развития, получение доступа к технологиям (Hartwell, 2024). Одновременно с этим, приход крупных игроков нередко вел к потерям рабочих мест, утрате перспективных для конкретного национального государства или интеграционного объединения отраслей экономики, повышению уровня экономических рисков и угроз национальной безопасности, что также способствовало стремлению компаний выстраивать, в первую очередь, более надежные региональные цепочки поставок (Verbeke, 2025).

В мировой практике накоплен определенный опыт развития наднациональных бизнес-структур. Например, в рамках Андского сообщества наций действуют Андские многонациональные компании (ЕМА). В Европе за последние 40 лет были разработаны и внедрены такие модели, как Европейская группа экономических интересов (ЕЕИГ), «европейское»

публичное общество (SE), «европейский» кооператив (SCE), Европейская группа территориального сотрудничества (EGTC), что в значительной степени способствовало экономическому развитию Европейского Союза (Соколов, 2020).

Попытки создания наднациональных хозяйствующих субъектов предпринимаются и на евразийском пространстве. В 2019 г. было принято решение о формировании компаний, содержащих в своем названии префикс «Евразийская компания» (ЕАК). Предполагалось, что такие компании смогут распределять определенные виды деятельности в региональных цепочках создания стоимости по разным странам ЕАЭС, основываясь на доступности необходимых ресурсов, возможности оптимизации логистических маршрутов и рынков сбыта [5], однако реальных предпочтений и стимулов к развитию такие компании не получили.

В 2021 г. по заказу ЕЭК было проведено исследование по изучению целесообразности и перспектив создания евразийских компаний в рамках права ЕАЭС. По мнению авторов, социально-экономические эффекты от создания наднациональных компаний в ЕАЭС будут проявляться в таких сферах, как расширение занятости, рост инвестиционной и экспортной активности в компаниях-получателях статуса наднациональных [3].

Несмотря на определенные подвижки в данной сфере и сохраняющуюся заинтересованность государств членов ЕАЭС в расширении промышленной кооперации и локализации совместных производств на территориях государств-членов [2], вопрос формирования наднациональных хозяйствующих субъектов в рамках Евразийского экономического союза до сих пор не решен.

Представляется, что в современных условиях формирование наднациональных бизнес-структур становится не только инструментом ускорения экономической интеграции, но и формой защиты и развития внутреннего рынка, эффективным способом управления рисками и обеспечения экономической безопасности интеграционного объединения, что, в условиях нестабильной внешней среды делает задачу их разработки и внедрения чрезвычайно важной.

### Источники и литература

- 1) Лукашевич, М. Л. Евразийская компания как инструмент углубления экономической интеграции в ЕАЭС / М.Л. Лукашевич // Интернет-портал СНГ. – 05.06.2023. – URL: <https://e-cis.info/news/566/109533/?ysclid=mm9dbrv3ow318215306>. (дата обращения: 01.03.2026).
- 2) Распоряжение Совета ЕЭК № 39 от 21.12.2025: О плане мероприятий («дорожной карте») по реализации Декларации о дальнейшем развитии экономических процессов в рамках Евразийского экономического союза до 2030 года и на период до 2045 года «Евразийский экономический путь» // ЕАЭС: правовой портал: Акты Евразийской экономической комиссии. – 2025. – URL: <https://docs.eaeunion.org/documents/451/10390/> (дата обращения: 01.03.2026).
- 3) Результаты НИР «Изучение перспектив создания евразийских компаний в рамках Евразийского экономического союза» // ЕЭК: официальный сайт: результаты научно-исследовательских работ. – 2021. – URL: [https://eec.eaeunion.org/comission/ir\\_results/?PAGEN\\_1=3](https://eec.eaeunion.org/comission/ir_results/?PAGEN_1=3) (дата обращения: 01.03.2026).
- 4) Соколов А.О. Создание Евразийской компании: опыт Европейского союза Государственное управление // Электронный вестник Выпуск № 78. Февраль 2020 г. С. 136–156.

- 5) Страны ЕАЭС формируют первые евразийские компании // Евразийская комиссия: официальный сайт. – URL: <https://eec.eaeunion.org/news/22-11-2019-3/> (дата обращения: 01.03.2026).
- 6) A selection of the reports and studies published during, 2000. – Geneva, 2001 // UNCTAD. – URL: <https://unctad.org/system/files/official-document/guide00.en.pdf> (дата обращения: 01.03.2026).
- 7) Hartwell, C.A. Populist politics and international business policy: Problems, practices, and prescriptions for MNEs / C.A. Hartwell, B. James, T. Lindner, J. Müllner, P.M. Vaaler // Journal of International Business Policy, 7 (1) (2024), pp. 12-18.
- 8) Rugman, A.M. Are supply chains global or regional? / A.M. Rugman, J. Li, C.H. Oh // International Marketing Review, 26 (4/5) (2009), pp. 384-395.
- 9) Verbeke, A. Inside the regional multinationals: A new value chain perspective on subsidiary capabilities / A. Verbeke, L. Kano, W. Yuan // International Business Review, 25 (3) (2016), pp. 785-793.
- 10) Verbeke, A. What is the future of regional multinational enterprises? / A. Verbeke, C.H. Oh // International Business Review, Volume 34, Issue 4, August 2025. – URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0969593125000551> (дата обращения: 01.03.2026).