

СОЗДАНИЕ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ В КОНТЕКСТЕ СЛОЖНОСТИ ИЗМЕРЕНИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Получено: 10.02.2020; одобрено: 16.03.2020; опубликовано: 13.04.2020

УДК 338.001.36, 339.05 JEL E01, O32 DOI 10.26425/2658-3445-2020-1-68-74

Миллер Яна Владимировна

Финансовый директор, ООО «Эйртранс», г. Москва, Российская Федерация

ORCID: 0000-0002-7585-9640

e-mail: y.miller@yahoo.com

АННОТАЦИЯ

В последнее десятилетие произошли беспрецедентные технологические сдвиги, следствием которых стало появление принципиально новой экономической модели. На основе широкого распространения смартфонов мир стал более «подключенным». Цифровизация спроса и предложения способствовала созданию совершенно новых цифровых рынков, управляемых платформенными предприятиями на основе открытой бизнес-модели, позволяющей связываться и взаимодействовать друг с другом внешним потребителям и производителям. Более взаимосвязанный мир генерирует огромные массивы данных, что позволяет компаниям-платформам осуществлять инвестиции в машинное обучение и искусственный интеллект и в конечном итоге повышать свою эффективность. Наконец, наблюдается неуклонная цифровизация бизнес-процессов, рынков и глобальных цепочек создания стоимости. В этих условиях принципиально изменяются подходы к созданию добавленной стоимости в условиях новых измерений цифровой экономики, анализ которых явился целью нашего исследования.

Установлено, что в отсутствие стандартизированной международной методологии измерения цифровой экономики, последнее пока возможно на разрозненных отраслевых и национальных статистических данных. Инициативы, принимаемые на международном уровне с целью преодоления национальных дифференцированных подходов, пока недостаточны, поскольку ощущается дефицит статистики и переменных, относящихся к цифровым данным. Выявлено, что отсутствие качественных статистических данных по основным показателям цифровой экономики затрудняет оценку добавленной стоимости в масштабе мирового хозяйства и международные сопоставления. Значительная часть вызовов измерения добавленной стоимости в цифровой экономике, как показано в статье, связана с принципом «масштабирования без массы», нематериальной природой капитала, интенсивным ростом масштабных трансграничных потоков данных и появлением новых источников создания стоимости.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Добавленная стоимость, глобальная цепочка создания стоимости, информационно-коммуникационные технологии, нематериальные активы, цифровизация, цифровая платформа, цифровая трансформация, цифровая экономика.

ЦИТИРОВАНИЕ

Миллер Я.В. Создание добавленной стоимости в контексте сложности измерения цифровой экономики//E-Management. 2020. № 1. С. 68–74.



CREATION OF ADDED VALUE IN THE CONTEXT OF MEASUREMENT COMPLEXITY OF THE DIGITAL ECONOMY

Received: 10.02.2020; approved: 16.03.2020; published: 13.04.2020

JEL CLASSIFICATION E01, O32 DOI 10.26425/2658-3445-2020-1-68-74

Miller Yana

Financial Director, Airtranss Co. Ltd., Moscow, Russia

ORCID: 0000-0002-7585-9640

e-mail: y.miller@yahoo.com

ABSTRACT

In the last decade unprecedented technological changes have taken place, resulting in the emergence of a fundamentally new economic model. Based on the widespread spread of smartphones, the world has become more “connected”. The digitalization of demand and supply contributed to the creation of entirely new digital markets managed by platform enterprises based on an open business model, that enabled external consumers and producers to connect and interact with each other. A more interconnected world generates vast amounts of data, allowing platform companies to invest in machine learning and artificial intelligence and ultimately improve their efficiency. Finally, a steady digitalization of business processes, markets and global value chains is observed. In these circumstances, approaches to value addition are fundamentally changing in the context of new dimensions of the digital economy, the analysis of which was the purpose of our study.

It has been identified, that in the absence of a standardized international methodology for measuring the digital economy, the latter is so far possible on disparate development-left and national statistics. Initiatives taken at the international level to overcome national differential approaches are still insufficient, as there is a lack of statistics and variables related to digital data. It has been revealed, that the lack of quality statistics on key indicators of the digital economy makes it difficult to assess the value added in the world economy scale and international comparisons. Much of the challenges of measuring value added in the digital economy, as shown in the article, are related to the principle of “scale without mass,” the intangible nature of capital, the intense growth of large-scale cross-border data flows, and the emergence of new sources of value creation.

KEYWORDS

Added value, digitalization, digital economy, digital platform, digital transformation, Global value chain, intangible assets, information and communication technologies.

FOR CITATION

Miller Yu.V. Creation of added value in the context of measurement complexity of the digital economy (2020) *E-Management*, 3 (1), pp. 68–74. DOI 10.26425/2658-3445-2020-1-68-74



Измерение цифровой экономики играет важную роль для понимания экономики в целом с учетом все большей зависимости предприятий и потребителей от цифровых продуктов и услуг [Barefoot, 2018, с. 3]. В своем первом докладе Совет консультантов по цифровой экономике США (DEBA) рекомендовал разработать меры воздействия цифровизации на такие экономические показатели, как валовой внутренний продукт (далее – ВВП) и производительность, а также масштабы цифровизации в различных секторах экономики¹. Между тем, отсутствие универсального общепринятого определения цифровой экономики затрудняет ее соответствующие международные сравнения. «Большая двадцатка» использует широкую концепцию интерпретации цифровой экономики и определяет ее «широкий спектр экономической деятельности, которая включает использование «оцифрованной» информации и знаний в качестве ключевого фактора производства, а современные информационные сети – в качестве важного пространства деятельности»².

В последние годы за рубежом сложилось несколько попыток измерения цифровой экономики. Индекс цифровой экономики Организации экономического сотрудничества и развития использует узкое определение, с помощью которого, например цифровую экономику Китая, измеряют на уровне 6 % ВВП. Китайская академия информационных и коммуникационных технологий (CAICT), напротив, применяет широкое определение в разрезе национальных счетов и измеряет цифровую экономику Китая на уровне 30 % ВВП. Компании Tencent и Caixin также разработали показатели цифровизации традиционных секторов. Существует много смешанных индексов, включающих как условия для стимулирования цифровизации (инфраструктура информационно-коммуникационных технологий и проникновение мобильной связи), так и индикаторы развития определенных цифровых отраслей (транзакции электронной торговли). К числу таких индексов относят DAI (Digital Adoption Index) Всемирного банка, индекс цифрового развития школы Флетчера, индекс готовности сети Всемирного экономического форума и индекс цифровой экономики Национального бюро статистики.

В контексте измерения цифровой экономики интересным представляется исследование, проведенное Huawei and Oxford Economics (2017)³, поскольку оно выходит за рамки традиционных метрик (в том числе тех, которые использовали ранее для измерения инновационной деятельности [Кириллов, 2009, Смирнов, 2015]) для выявления потенциальных положительных побочных эффектов от цифровых инвестиций компаний, воздействующих на экономику в целом. Модель оценивает как прямые (в основном в виде повышения производительности), так и косвенные эффекты, базирующиеся на трех каналах:

- внутренние каналы посредством «обучения действием» (как компании могут усилить свои начальные выгоды, узнав больше о том, как использовать технологии в разных отделах);
- горизонтальные каналы или эффекты конкуренции (когда инновации одной компании подражают другим, что приводит к повышению производительности во всем секторе);
- вертикальные каналы или эффекты цепочки поставок (поскольку прирост производительности, достигнутый в доставке цифровых товаров и услуг, передается по цепочке поставок от первичных производителей к конечным пользователям).

Отметим, что были предприняты некоторые попытки определения цифровой экономики и ее измерений в контексте вспомогательных счетов. Бюро экономического анализа США выделяет три компонента:

- цифровая инфраструктура для работы и поддержки компьютерной сети;
- электронная коммерция (заказанные и доставленные в цифровом виде транзакции – B2B, B2C);
- цифровые медиа, к которым пользователи получают доступ. Пока лишь первый и третий компоненты наиболее переключаются с узким определением цифровой экономики, а второй относится к широкому. Бюро экономического анализа США указывает на проблему быстро меняющегося характера дефиниции цифровой экономики.

¹ US Department of Commerce (2016). First report of the digital economy board of advisors, December, 2015. 46 p.

² G20 (2016) Digital economy development and cooperation initiative. China, Ministry of Foreign Affairs of Japan. 8p., page 1.

³ Huawei and Oxford Economics (2017). Digital spillover: Measuring the true impact of the digital economy. Режим доступа: <https://www.huawei.com/minisite/gci/en/digital-spillover/index.html> (дата обращения: 03.02.2020).

Доступные статистические данные в цифровой экономике охватывают в основном сектор информационно-коммуникационных технологий и в меньшей степени занятость в этом секторе и электронную коммерцию. Тем не менее, большая часть выгод от цифровой экономики является результатом цифровизации всех секторов экономики, а не только цифровой. Официальная статистика также может быть использована для оценки стоимости экспорта тех услуг, которые потенциально могут быть предоставлены в цифровой форме, иногда называемые «услугами с цифровой доставкой» [Grimm, 2016, с. 18], например: страховые и пенсионные услуги; финансовые услуги; телекоммуникационные, компьютерные и информационные услуги; прочие бизнес-услуги, а также аудиовизуальные и связанные с ними услуги. В 2018 г. экспорт услуг с цифровой доставкой составил 2,9 трлн долл. США (50 % мирового экспорта услуг), а темпы роста этого экспорта составили в 2005–2018 гг. – 7 % в год (по сравнению с 6 % в среднем по совокупному экспорту услуг, что иллюстрирует растущую цифровизацию экономики). В структуре экспорта услуг с цифровой доставкой бизнес-услуги являются крупнейшим сегментом, стоимость которого составляет 1,2 трлн долл. США.

В идеале измерение стоимости в цифровой экономике должно охватывать все три уровня: цифровой сектор, цифровую экономику и «оцифрованную» экономику. Страна должна иметь возможность оценить их последствия в условиях разных экономических переменных (добавленная стоимость, занятость населения, прибыль, цены и торговля). Использование системы национальных счетов с целью измерения цифровой экономики может представить концептуальные проблемы, связанные с переводом новой экономической деятельности в статистические данные. Одна из проблем – неосознанная природа цифровых данных и интеллекта, являющихся основными детерминантами в создании стоимости цифровой экономики. Также трудно отразить, каким образом цифровизация оказывает воздействие на деятельность за пределами производственных границ цифрового сектора. Кроме того, некоторые виды деятельности в цифровой экономике (создание контента, обмен цифровыми данными), могут быть монетизированы лишь косвенно (например, за рекламные услуги). Это относится к онлайн-платформам, предоставляющим услуги «бесплатно для использования» за право использования данных пользователей онлайн-сервисов.

Еще один важный вызов измерения цифровой экономики связан с трансграничными потоками данных (англ. cross-border data flows, далее – CBDF). Поскольку они стимулируют производительность и экономический рост⁴, то данные будут стремиться через границы, если не будет барьеров со стороны отдельных стран на их проникновение. Однако, несмотря на растущую роль CBDF, все большее число стран приняло попытки к удорожанию и усложнению трансграничных перемещений данных. Общеизвестно, что на современном этапе уже свыше 70 стран ведут переговоры о потенциальных новых правилах цифровой электронной торговли на уровне Всемирной торговой организации, а также в рамках региональных и двусторонних преференциальных торговых соглашений. Если страны действительно стремятся модернизировать глобальную торговую системы и придать ей актуальное значение для современного бизнеса, то правила в отношении CBDF должны быть строгими.

Для торговой политики, где традиционно разграничены торговля товарами и торговля услугами, переплетение физических товаров с цифровыми услугами играет решающую роль. Трансграничные потоки данных все чаще позволяют торговать товарами дополнительно к торговле услугами, и наоборот, что может вести к росту онлайн-торговли услугами и снижению торговли товарами⁵. Отметим, что в настоящее время имеется крайне мало международно сопоставимой или эмпирической статистической информации о масштабах CBDF, цифровой торговли и барьерах на их пути, поэтому и большинство концептуальных регулятивных мер и подходов пока представляются спорными или ошибочными. Пробелы в измерениях цифровой экономики могут непреднамеренно способствовать росту барьеров для CBDF. Независимо от того, на каком этапе развития цифровой экономики находятся страны, им было бы полезно получить более качественные данные о все более цифровом характере торговли и экономической деятельности.

По оценкам экспертов, стоимость мировой цифровой экономики в 2016 г. составила 11,5 трлн долл. США (15,5 % мирового валового внутреннего продукта (далее – ВВП); 18,4 % ВВП развитых стран; 10 % ВВП развивающихся стран). Цифровая экономика росла в два с половиной раза быстрее, чем мировой ВВП

⁴OECD (2012). OECD Internet economy outlook. October. Paris: OECD Publ. 297 p.

⁵OECD (2017). OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2017: The digital transformation. Paris: OECD Publ. 220 p.

за последние 15 лет, почти удвоившись с 2000 г. Большая часть стоимости в цифровой экономике произведена только в нескольких странах: США (35 %), Европейский союз (25 %) Китай (13 %) и Япония (8 %). Наиболее значимая попытка измерить цифровую экономику на национальном уровне была предпринята в США, которые начали использовать для этого в 2018 г. вспомогательные счета [Barefoot, 2018, с. 6]. Обновленные оценки Бюро экономического анализа США⁶ показали, что на долю цифровой экономики приходилось 6,9 % ВВП в 2017 г. (по сравнению с 5,9 % в 1997 г.). Среднегодовой темп роста добавленной стоимости в цифровой экономике за 1997–2017 гг. составил 9,9 % (2,3 % – для экономики в целом).

В целом скудность и разбросанность оценок размеров цифровой экономики в разных странах наглядно демонстрируют трудности с ее целостным измерением и, тем более, с международными сопоставлениями, что указывает на необходимость к большей стандартизации измерений цифровой экономики на международном уровне.

ВЕКТОРЫ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ, НАРУШАЮЩИЕ ТРАДИЦИОННЫЕ МЕХАНИЗМЫ СОЗДАНИЯ СТОИМОСТИ

Существует несколько проблем, связанных с цифровой трансформацией мировой экономики, которые выступают в качестве серьезных ограничителей привычных для оценки механизмов создания стоимости.

Во-первых, основные глобальные цифровые платформы имеют транснациональный характер деятельности, и это создает проблему измерений в отношении места экономических сделок. Например, в случае облачных вычислений потребитель, центр данных и поставщик могут находиться в разных странах. Точно также онлайн-платформы, расположенные в одной стране, могут проводить сделки между покупателями и продавцами в другой стране. Правительству может быть сложно получить статистические данные о деятельности на глобальные цифровые платформы, действующих в других странах, но физически находящихся в «своей» стране.

Во-вторых, для многих цифровых компаний и платформ является характерным принцип функционирования «масштаб без массы», который может вступать в противоречие с политикой, разграничивающей регулирование крупного и малого и среднего бизнеса. Новые цифровые компании могут быть большими с точки зрения доходов и доли на рынке, но не с точки зрения традиционных факторов (число сотрудников и наличие основных фондов), на которых в основном строится политика предоставления преференциального режима или стимулирования инвестиций. Организация экономического сотрудничества и развития указывает, что масштабные последствия оцифровки могут спровоцировать дискуссию о том, что квалифицируется как *de minimis* и, таким образом, может подпадать под изъятия из определенной политики (например, пошлины, налоги, социальные издержки) или что квалифицируется как «малая фирма» и тем самым получает выгоду от определенных правил или субсидий⁷.

Данная проблема может быть еще в большей степени усугублена сетью «Интернет», являющейся конкурентным преимуществом для «микро-многонациональных корпораций»⁸ – малых предприятий, реализующих продукцию в глобальном масштабе с относительно незначительными усилиями и занимающими влиятельные или ведущие позиции в глобальных цепочках создания стоимости. Эти микро-транснациональные корпорации могут также извлекать выгоду за счет «юрисдикционного арбитража» (различия в налоговых режимах или правилах, регулирующих данные, которые до настоящего времени существовали только для крупных транснациональных корпораций). Черта компаний «рожденных глобальными», усиленная цифровизацией, фокусирует дополнительное внимание на факторе экстерриториальности и способности у многих цифровых бизнес-моделей существенно присутствовать в юрисдикции без массового или физического присутствия (например, офисных помещений, сотрудников). Это ограничивает возможности правительств облагать эту деятельность прямыми и косвенными налогами. В части косвенного налогообложения следует упомянуть Международные руководящие принципы для налога на добавленную

⁶ BEA (2019). Measuring the digital economy: An update incorporating data from the 2018 comprehensive update of the industry economic accounts. Bureau of economic analysis. Wash.: DC. 12 p., page 6.

⁷ OECD (2019). Vectors of digital transformation // OECD Digital Economy Papers. No. 273, January. Paris: OECD Publ. 38 p., pp. 12–13.

⁸ eBay (2014). Micro-multinationals, global consumers, and the WTO / Towards a 21st Century Trade Regime. eBay Inc. 24 p.

стоимость (англ. – International VAT/GST Guidelines), призванные помочь закрепить «принцип назначения» для налогов на потребление, связанных с трансграничными цифровыми продажами⁹. В сфере прямых налогов, например корпоративного подоходного налога, описываемые проблемы привели к размыванию налогооблагаемой базы и выводу прибыли из-под налогообложения, так как рост «масштаба без массы» вызывает вопросы относительно драйверов и места создания стоимости.

Полностью «без массы» не может масштабироваться ни одна компания, однако роль масштаба в цифровой экономике предполагает, что фирма может достичь глобального охвата деятельности без множества заводов и сотрудников. Такой подход резко контрастирует с традиционными отраслями машиностроения, где глобальная экспансия предполагает, как физического присутствия, так и соблюдения местного налогового, трудового и экологического законодательства. Цифровое производство может как ограничивать способность, так и исключать необходимость со стороны местных правительств принимающих стран к «навязыванию» норм своего законодательства [ред. Екимова, 2019], поскольку производство может и не осуществляться в пределах границ этих стран.

Наконец, в-третьих, следует учитывать нематериальный капитал и новые источники создания стоимости. Нематериальные формы капитала (данные и программное обеспечение) «притягивают» все больше инвестиций, а датчики, генерирующие данные, позволяют включать в традиционные машины и оборудование (тракторы, реактивные двигатели) новые виды услуг. В свою очередь, цифровые платформы позволяют фирмам и частным лицам легко монетизировать свой физический капитал или делиться им, меняя характер и отношения собственности (например, от товара к услуге). В международной торговле телекоммуникационные и компьютерные услуги становятся все более доступными, поскольку они могут предоставляться удаленно. Это привело к расширению аутсорсинга и офшоринга ряда деловых услуг (таких как маркетинг и управленческий консалтинг), а также снизило барьеры и начальные затраты для предприятий в развивающихся странах для производства и экспорта таких услуг¹⁰.

Отметим, что нематериальный, основанный на знаниях капитал (англ. – knowledge-based capital) стал преобладать в структуре инвестиций в бизнес с середины 2000-х гг.¹¹. Инвестиции в нематериальные активы могут быть полностью или частично стать цифровыми (поскольку они нематериальны), поэтому возникает много вопросов, касающихся политики стимулирования таких инвестиций, в отличие от политики, применяемой по отношению к материальным капиталовложениям [ред. Щенин, Поляков, 2016]. Многие нематериальные активы не конкурируют между собой и не теряют ценности (и даже могут наращивать ее при использовании другими субъектами), их легко совместно использовать и тиражировать с почти нулевыми предельными затратами. Однако многие нематериальные активы затрагивают аспекты имущественных интересов, прав интеллектуальной собственности, конфиденциальности [Goodridge et al, 2014, с. 24–25]. Последнее означает, что распространение нематериальных активов ограничено и в определенной степени контролируется (в отличие опять же от традиционных форм капитала, к которым либо применяются несущественные ограничения, либо не применяются вовсе). Одним из вариантов появления новых бизнес-моделей является появление «цифрового двойника (близнеца)» в результате цифровизации производственного процесса, причем этот двойник будет работать параллельно с материальным процессом¹², что позволит собирать/анализировать данные для повышения производительности и, по существу, выступает новым каналом генерации стоимости. «Цифровые двойники» позволяют внедрять новые бизнес-модели, когда компании, ранее продававшие потребительские товары длительного пользования, теперь реализует услугу, основанную на использовании продукта.

Повышение использования нематериального капитала важно с точки зрения политики стимулирования инвестиций (таких мер, как налоговые льготы, правила учета ускоренной амортизации, субсидирование внутренних или прямых иностранных инвестиций, общие меры по защите и поощрению капиталовложений). Указанные меры ранее предназначались для материального капитала, направляемого в конкретные юрисдикции, а не для нематериальных активов или инвестиций, ставших частью услуг, приобретаемых за рубежом.

⁹ OECD (2015). International VAT/GST Guidelines. Paris: OECD Publ. 80 p., page 12.

¹⁰ UNCTAD (2015). International trade in ICT services and ICT-enabled services: Proposed indicators from the partnership on measuring ICT for development. UNCTAD technical notes on ICT for development. No. 3. Geneva. 42 p., page 3.

¹¹ OECD (2013). Supporting investment in knowledge capital, growth and innovation. Paris: OECD Publ. 356 p.

¹² OECD (2015). International VAT/GST Guidelines. Paris: OECD Publ. 80 p.

Рост платформ совместного использования ведет к расширению использования капитала и повышению его эффективности, сокращает время простоя, уменьшая тем самым потребность в новых инвестициях. В свою очередь, по мере все большего замещения собственного физического капитала арендованным, требуется новое измерение некоторых показателей (например, показателей производительности и инвестиций). Поскольку использование активов все чаще регулируется арендными или лицензионными соглашениями, потребители не имеют представления своих правах и обязанностях в отношении используемого капитала. Многие инвестиционные стратегии базируются на концепции вознаграждении инвестора, которые выступают стимулом использования технологий. Встраивание капитала в услуги и учет его в качестве текущих расходов может нарушить данную связь, особенно когда стороны – собственник капитала, его пользователь и поставщик услуг – находятся в разных странах. В данном случае политика стимулирования внутренних инвестиций претерпит существенные изменения.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

Екимова К.В. [ред.] (2019). Цифровая экономика и искусственный интеллект – новые вызовы современной мировой экономики: колл. монография. М.: Изд. дом ГУУ. 180 с.

Кириллов В.Н. (2009). Роль инновационных факторов в повышении конкурентоспособности российских предприятий // Российский внешнеэкономический вестник. № 6. С. 67–71.

Смирнов Е.Н. (2015). Инновационный механизм развития экономики Европейского союза: монография. М.: Перо. 390 с.

Щенин Р.К., Поляков В.В. [ред.] (2016). Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник. М.: Юрайт. 346 с.

Barefoot K., Curtis D., Jolliff W., Nicholson J.R., Omohundro R. (2018). Defining and measuring the digital economy // Bureau of Economic Analysis (BEA) Working Paper. US Department of Commerce. March 15. Wash.: DC, 24 p.

Goodridge P., Haskel J., Wallis G. (2014), Estimating UK investment in intangible assets and intellectual property rights. Newport: Intellectual Property Office. 42 p.

Grimm A.N. (2016). Trends in U.S. trade in information and communications technology (ICT) services and in ICT-enabled services // Survey of Current Business. May. 19 p.

REFERENCES

Barefoot K., Curtis D., Jolliff W., Nicholson J.R. and Omohundro R. (2018), “Defining and Measuring the Digital Economy”, *Bureau of Economic Analysis (BEA) Working Paper*, March 15, US Department of Commerce, DC, Washington.

Ekimova K. V. [Ed.], *Digital economy and artificial intelligence – new calls of the modern world economy: collective monograph [Tsifrovaya ekonomika i iskusstvennyi intellekt – novye vyzovy sovremennoi mirovoi ekonomiki: koll. monographiya]* (2019), GUU Publ., Moscow. [In Russian].

Goodridge P., Haskel J. and Wallis G. (2014), *Estimating UK investment in intangible assets and Intellectual Property Rights*, Intellectual Property Office, Newport, GB.

Grimm A.N. (2016), “Trends in U.S. trade in information and communications technology (ICT) services and in ICT-enabled services”, *Survey of Current Business*, May.

Kirillov V.N. (2009), “The role of innovative factors in increasing the competitiveness of Russian enterprises”, [“Rol’ innovatsionnykh faktorov v povyshenii konkurentosposobnosti rossiiskikh predpriyatii”], *Russian Foreign Economic Journal [Rossiiskii vneshneekonomicheskii vestnik]*, 2009, no. 6, pp. 67–71. [In Russian].

Shchenin R.K. and Polyakov V.V. (2016), *World economy and international economic relations [Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye ekonomicheskie otnosheniya]*, Yurait, Moscow. [In Russian].

Smirnov E.N. (2015), *Innovative mechanism for economic development of the European Union. [Innovatsionnyi mekhanizm razvitiya ekonomiki Evropeiskogo Soyuza]*, Pero, Moscow. [In Russian].