УДК 339.924

Алексей СОКОЛОВ

«ЕВРАЗИЙСКАЯ КОМПАНИЯ» КАК ИНСТРУМЕНТ АНТИКРИЗИСНОЙ СТРАТЕГИИ ЕАЭС

Статья поступила в редакцию 08.11.2020

Аннотация. Новый этап развития интеграционного процесса в рамках ЕАЭС совпал по времени с кризисными явлениями в мировой экономике. В связи с этим становится актуальным поиск инструментов углубления экономического и промышленного сотрудничества в рамках Союза. Одним из таких инструментов можно рассматривать создание «Евразийских компаний» – особой организационно-правовой формы юридических лиц, обладающих правом ведения финансово-хозяйственной деятельности на всей территории ЕАЭС. Целью данного исследования стал анализ создания наднациональных компаний в существующих интеграционных объединениях и определение на этой основе базовых подходов к созданию «Евразийских компаний». В статье рассмотрена нормативно-правовая база и практика функционирования Societas Europaea на территории ЕС, включая статистические данные о деятельности таких компаний, а также предприятий Карибского сообщества, межгосударственных финансово-промышленных групп в СНГ. Автор проанализировал порядок формирования, условия и основные цели создания региональных ТНК. На основании проведенного анализа сделаны выводы о перспективах формирования и развития евразийских компаний. Обоснованы условия предоставления статуса «Евразийских компаний» тем предприятиям, деятельность которых обеспечит наиболее высокий интеграционный эффект, разработки особого налогового режима их функционирования, обеспечения возможностей получения льготного финансирования. Материалы исследования могут быть использованы при разработке проекта положения о «Евразийских компаниях».

Ключевые слова: интеграция, наднациональная юрисдикция, организационно-правовая форма, Европейская компания, ТНК.

Евразийский экономический союз вступил в новый этап интеграционного взаимодействия, основанного на доверии между партнерами по Союзу и долгосрочных целях совместного развития. Вхождение ЕАЭС в новый пятилетний цикл развития

© **Соколов Алексей Олегович** – аспирант кафедры теории и методологии государственного и муниципального управления Московского государственного университета им. Ломоносова. **Адрес:** 119991, Москва, Ломоносовский проспект, д. 27, корпус 4. **E-mail:** a.o.sokolov94@gmail.com

DOI: <http://dx.doi.org/10.15211/soveurope12021180189>

сопряжено с серьезными вызовами, связанными с глобальной пандемией COVID-19 и вызванными ею потрясениями всей мировой экономики.

В процессе развития интеграционного объединения принципиально важным представляется не только формирование единого рынка, основанного на свободе передвижения товаров, капитала, рабочей силы и услуг, но и обеспечение условий совместной экономической деятельности и производственной кооперации, в том числе путем формирования института региональных наднациональных бизнес-структур.

В различных интеграционных объединениях возникают или находятся в стадии проработки институты наднациональных юридических лиц. Наиболее известным примером являются действующие в Европейском союзе публичные компании, имеющие статус *Societas Europaea* (SE). Это особая организационно-правовая форма публичной компании, регистрируемая в соответствии с Постановлением Совета ЕС «Регламент об Уставе Европейской Компании № 2157/2001»¹ и позволяющая действовать на территории любой из стран Евросоюза без прохождения дополнительных процедур предоставления национального режима.

Создание наднациональных юридических лиц рассматривалось как важный инструмент экономической интеграции еще на ранних этапах европейской интеграции, однако только в 2001 г. удалось разработать и утвердить необходимые нормативные документы, а к осени 2004 г. провести корректировку национальных законодательств государств-членов ЕС. К началу 2021 г. уже 3358 предприятий действовали в статусе SE.

Попытки создать институт наднациональной юрисдикции предпринимаются и в рамках стран Карибского сообщества (*Caribbean Community and Common Market, CARICOM*). В соответствии с Чагуарамасским договором, предприятия, принадлежащие более чем на пятьдесят процентов гражданам государств-членов сообщества и управляемые ими, могут действовать на всей территории КАРИКОМ без ограничений (ст. 32)². Особенности функционирования таких предприятий детализированы в специальном соглашении об учреждении режима для предприятий КАРИКОМ (*Agreement for the Establishment of a Regime for CARICOM Enterprises*). Снятие ограничений на деятельность компаний в КАРИКОМ стимулировало процессы слияния и поглощения. В силу специфики региона наиболее ярко эти тенденции проявились в таких сферах, как финансы, страхование, инвестиции. Крупнейшими региональными ТНК являются группа RBTT, Republic Bank Ltd и др.

В мае 2015 г. страны, входящие в Карибское сообщество, начали обсуждение проекта рамочной политики «Единой юрисдикции» (*Single Jurisdiction*), цель которой состоит в создании единого пространства для деятельности компаний государств-членов сообщества. Предполагается, что это позволит предприятиям, желающим работать в другом государстве, не проходить процедуру перерегистрации,

¹ Statute for a European Company (*Societas Europaea, SE*) Council Regulation (EC) No. 2157/2001 of 8 October 2001 on the Statute for a European company (SE). URL: <https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2001/2157/oj> (дата обращения: 06.01.2021)

² Treaty of Chaguaramas, 2001. URL: https://web.archive.org/web/20111110061815/http://www.caricom.org/jsp/community/revised_treaty-text.pdf (дата обращения 06.01.2021)

что существенно облегчит доступ компаний к трансграничным коммерческим возможностям, обеспечит экономический рост и расширит занятость¹.

Данный проект опирается на европейский опыт создания SE как «основу, к которой КАРИКОМ постоянно обращается за руководством, и передовую практику»². При этом планируется провести полную гармонизацию законодательства о компаниях, включая введение единых налогов.

Определенный опыт создания наднациональных бизнес-структур был накоплен и на постсоветском пространстве. После распада СССР и создания Содружества Независимых Государств (СНГ) для поддержания исторически сложившихся и тесных кооперационных связей была сформирована нормативная база для функционирования транснациональных компаний: Соглашение о содействии в создании и развитии производственных, коммерческих, кредитно-финансовых, страховых и смешанных транснациональных объединений³ и Конвенция о транснациональных корпорациях СНГ⁴. Предполагалось, что эти меры будут способствовать сохранению или восстановлению разрушенных после распада СССР кооперационных связей и привлечению инвестиций. Однако такие объединения были единичными, а соответствующие решения принимались в основном на уровне межгосударственных соглашений. В 2003 г. Россия вышла из многостороннего формата создания транснациональных корпораций СНГ и начала ориентироваться только на двусторонние соглашения⁵.

Причины, по которым институт транснациональных корпораций СНГ фактически не состоялся, носят в первую очередь политический характер. Для Российской Федерации и ряда других государств-членов Содружества приоритетным являлось сотрудничество с государствами ЕС и США. Еще одним фактором являлась слабая юридическая подготовка межгосударственных и наднациональных документов, регламентировавших деятельность транснациональных корпораций СНГ, их декла-

¹ CARICOM Convenes National Consultations on Single Jurisdiction for Companies: Press release 95/2015 19 May 2015. URL: https://web.archive.org/web/20150711010810/http://www.caricom.org/jsp/pressreleases/press_releases_2015/pres95_15.jsp (дата обращения 06.01.2021)

² Remarks by The Most Honourable Andrew Holness, O.N., M.P., Prime Minister of Jamaica To the Opening Ceremony of the Thirty-Seventh Regular Meeting of the Conference of Heads of Government of the Caribbean Community (CARICOM) Georgetown, Guyana, 4–6 July 2016. URL: <https://caricom.org/remarks-by-the-most-honourable-andrew-holness-o-n-m-p-prime-minister-of-jamaica-to-the-opening-ceremony-of-the-thirty-seventh-regular-meeting-of-the-conference-of-heads-of-government-of-the-cari/> (дата обращения 10.05.2020)

³ Соглашение о содействии в создании и развитии производственных, коммерческих, кредитно-финансовых, страховых и смешанных транснациональных объединений. Заключено в г. Москве 15.04.1994 // Бюллетень международных договоров. 1994. № 10. С. 17–19.

⁴ Конвенция о транснациональных корпорациях. Заключена в г. Москве 06.03.1998 // Содружество. Информационный вестник Совета глав государств и Совета глав правительств СНГ. 1998. № 1. С. 20–25.

⁵ Постановление Правительства РФ от 24.06.2003. № 364.

«О намерении Российской Федерации не стать участником некоторых международных договоров, подписанных в рамках Содружества Независимых Государств» // Собрание законодательства РФ. 30.06.2003. № 26. Ст. 2661.

ративность, множество отсылочных норм к законодательствам стран-участниц СНГ. При этом ни в законодательстве СНГ, ни в национальном законодательстве государств-членов Содружества четкий механизм, определяющий порядок создания и функционирования транснациональных корпоративных структур, описан не был.

В Евразийской экономической комиссии совместно с правительствами стран ЕАЭС также изучаются перспективы создания организационно-правовой формы «Евразийская компания» (ЕК). В Резолюции проектно-аналитической сессии по вопросам создания евразийских наднациональных компаний от 31.01.2020 г. обозначены ключевые направления такой работы: определение принципов и механизмов функционирования ЕК; подготовка предложений по разработке нормативно-правовой базы их функционирования; выявление необходимых мер поддержки и тех секторов экономики, в которых ЕК могут оказаться наиболее востребованной формой организации бизнеса¹.

На этом фоне растет интерес к евразийским компаниям и со стороны научного сообщества. В работах Р.В. Кашбразиева создание региональных транснациональных корпораций в рамках ЕАЭС рассматривается как инструмент увеличения связанности Союза и стимулирования высокотехнологичных производств [Кашбразиев, 2016]. С.А. Аварский рассматривает ЕК как альтернативу гегемонии западных транснациональных капиталов [Аварский, 2016]. Кроме того, в ряде исследований прорабатывается вопрос формирования евразийских ТНК в отдельных отраслях [Абсаметова, 2010 и др.].

Чаще всего вопрос о формировании «Евразийских компаний» сводится к анализу нормативно-правовой базы деятельности *Societas Europaea* и предложениям о создании евразийского варианта таких юридических лиц «по образу и подобию» европейской модели [Малая, 2016; Кофнер, 2019 и др.]. Такой подход не совсем оправдан хотя бы в силу того, что имплементация европейских норм, регламентирующих процессы формирования и функционирования наднациональных юридических лиц, не позволяет учесть специфику структуры ЕАЭС, нормативно-правовой базы государств-членов Союза, задач, стоящих перед данным интеграционным объединением.

Более того, принимаемый в качестве образца институт *Societas Europaea* так и не позволил достигнуть изначально заявленной цели – независимости от законодательств отдельных государств, входящих в Европейский союз². Как отмечалось в докладе Комиссии ЕС «Применение постановления Совета 2157/2001 от 8 октября 2001 г. о Статуте «Европейской компании (SE)»: «...Статут SE привел не столько к созданию Единой бизнес-структуры в Европейском союзе, сколько к созданию 27 различных типов SE»³.

¹ Резолюция Проектно-аналитической сессии по вопросам создания евразийских наднациональных компаний от 31.01.2020 г. URL: <http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/04-02-2020-4.aspx>. (дата обращения 06.01.2021)

² Commission Proposal for a Council Regulation Embodying a Statute for the European Company, at 5, COM (70) 600 final (June 30, 1970). URL: <https://aei.pitt.edu/9615/> (дата обращения 06.01.2021)

³ Report from the Commission to the European Parliament and the Council. The application of

Следует отметить, что в планы европейских законодателей изначально входила разработка правового статуса нескольких типов европейских организаций: публичных обществ с ограниченной ответственностью (SE); кооперативов (*Societas cooperativa Europaea*, SCE); малых и средних компаний (*Societas Privata Europaea*, SPE). В итоге были созданы только «Европейские компании» и «Европейские кооперативы», причем на согласование указанных документов ушло более тридцати лет. Достаточно успешным можно считать только проект общеевропейских публичных компаний, тогда как наднациональные кооперативные общества не приобрели популярность. Статуса SPE до сих пор находится в стадии разработки. Очевидно, что с учетом скорости изменений, происходящих сегодня в мировой экономике, такая растянутасть принимаемых решений во времени вряд ли допустима с точки зрения развития интеграционного процесса.

Для того чтобы оценить все плюсы и минусы наднациональных бизнес-структур, рассмотрим подробнее, что же из себя представляют *Societas Europaea*. В соответствии с действующим Регламентом это акционерное общество с уставным капиталом не менее 120 тыс. евро, образованное путем слияния национальных компаний, создания холдинга, дочерней компании или преобразования действующего акционерного общества одного из государств ЕС или стран Европейской экономической зоны (ЕЭЗ)¹. Обязательным условием для получения статуса SE является деятельность на территории нескольких государств ЕЭЗ. Это могут быть филиалы, дочерние компании и др. Также на статус «европейской» может претендовать компания, образованная в результате слияния фирм, действующих в разных государствах ЕС и ЕЭЗ.

Societas Europaea обладают правом беспрепятственно осуществлять хозяйственную деятельность на территории любого государства ЕЭЗ. Кроме того, она может свободно перемещать свой зарегистрированный офис в любую точку ЕЭЗ. Однако наднациональность SE в известной степени декларативна, так как регистрируется такая компания в определенном государстве в соответствии с требованиями его национального законодательства. В этой же стране компанию включают в национальный реестр юридических лиц. Таким образом, каждая «Европейская компания» является не столько общесоюзным субъектом, сколько национальной компанией с дополнительными правами (немецкой SE, французской SE, чешской SE и т.п.).

Сохранение формального национального статуса существенно снижает возможность обобщения и анализа статистических данных о деятельности «Европейских компаний». Эта информация аккумулируется только Европейским институтом профсоюзов (ETUI)², что отражается и на структуре формируемой базы данных.

Council Regulation 2157/2001 of 8 October 2001 on the Statute for a European Company (SE). URL: <https://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2010/EN/1-2010-676-EN-F1-1.Pdf>. (дата обращения 06.01.2021)

¹ Возможность расширения деятельности европейских компаний на всю Европейскую экономическую зону предусмотрена решением Совета ЕЭЗ № 93 от 25 июня 2002 г. и поправками к приложению XXII (корпоративное право) ЕЭЗ-соглашения от 3 октября 2002 г.

² EUROPEAN COMPANY (SOCIETAS EUROPAEA, SE). URL: <http://www.worker-participation.eu/European-Company-SE> (дата обращения 06.01.2021)

Вместе с тем нельзя оспорить тот факт, что для достаточно широкого круга европейских компаний статус SE оказался привлекательной организационно-правовой формой. За все время существования института SE лишь 376 компаний были исключены из общего реестра «Европейских компаний»: 265 из них утратили статус в связи с ликвидацией, 111 – преобразованы (вернули статус национальной компании, либо в результате слияния вошли в состав национальных компаний или иных SE).

Одним из наиболее важных преимуществ SE считалась возможность переноса Европейской компании в любую из стран Евросоюза без процедуры регистрации нового юридического лица. В 2009 г. компанией Ernst & Young было проведено масштабное исследование деятельности Европейских компаний, причин регистрации такого организационно-правового статуса и его влияние на результаты работы SE¹. По мнению авторов исследования, главным стимулом приобретения статуса SE в 2004 – 2008 гг. было желание компаний перенести центральный офис. С октября 2004 г. до января 2021 г. было оформлено 210 таких перемещений, то есть такой возможностью воспользовались только 6,3% SE².

Можно сделать вывод, что значимость фактора, который рассматривался как чрезвычайно важный на первом этапе внедрения института Европейских компаний, со временем заметно снизилась. Тем не менее SE продолжают развиваться, а их число постоянно растет. Для того чтобы разобраться, в чем причина популярности и устойчивости этой организационно-правовой формы, обратимся к опыту конкретных бизнес-структур.

Статус Европейских компаний получили многие крупнейшие представители европейского бизнеса. В каждом случае решение принималось исходя из интересов той или иной фирмы. Так, Европейская авиационно-оборонная и космическая компания (EADS) NV в 2014 г. была реорганизована в Airbus Group NV с тремя подразделениями (Airbus, Airbus Defence and Space и Airbus Helicopters), а в 2015 г. изменила свою организационно-правовую форму на SE. Именно этот шаг, по мнению представителей компании, существенно облегчил формирование единого общеевропейского бренда Airbus и позволил оптимизировать организационную структуру – перевести ряд дочерних компаний (Airbus Helicopters и Airbus Defence and Space) в формат операционных подразделений и, как следствие, снизить издержки и повысить управляемость.

Многие гиганты европейского бизнеса, принимая решение о создании SE, отмечают важность имиджевой и статусной составляющей. Так, Peugeot S.A. 23 июля 2019 г. обнародовала проект по преобразованию в Европейскую компанию. В проекте говорится, что «формат SE, используемый растущим числом компаний в Европе, признан во всех государствах-членах ЕС. Он будет отражать европейскую сферу охвата Groupe PSA после интеграции с компанией Opel/Vauxhall. Получение статуса SE не отразится на управлении, деятельности, организации или месте регистрации Peugeot S. A., однако позволит группе *привести свою правовую структуру*

¹ Ernst & Young (2009) on operation and impacts Statute for European Company (SE), 2008/S 144-192482, commissioned by DG Internal Market, Brussels.

² SE Companies: Overview URL: http://ecdb.worker-participation.eu/show_overview.php?status_id=3&title=Established%20SEs&orderField=se.se_name%20asc (дата обращения 06.01.2021)

в соответствии с ее экономическим и социальным положением [Выделено автором. – А.С.]»¹.

Статус SE представляет интерес и для менее крупных фирм, ориентированных на рынок ограниченного числа стран Европейского союза. В качестве примера можно привести заявку на получение статуса SE, поданную в 2019 г. страховыми компаниями прибалтийских стран: эстонской SEB Elu-ja Pensionikindlustus, латвийской SEB Dzīvības apdrošināšana и литовской SEB Gyvybes draudimas. После их слияния будет образована единая SEB Life and Pension Baltic SE².

Еще одна причина выбора статуса SE – необходимость реализации инфраструктурных проектов, которые охватывают несколько государств Евросоюза. Чаще всего это деятельность, связанная с развитием сети интернет, мобильной связи и др. Так, проект RuNe (сельские сети) направлен на обеспечение широкополосным интернетом жителей сельских районов итальянского региона Фриули-Венеция-Джулия (FVG), двух хорватских уездов и территории Республики Словения. Проект был инициирован в 2016 г., а впоследствии поддержан Европейской комиссией и Всемирным банком³. Поскольку речь идет о территории трех стран ЕС, в рамках проекта в 2020 г. подана заявка на создание компании RuNe SE, которая и выступит в качестве единого оператора⁴.

Таким образом, можно констатировать, что основными факторами при выборе организационно-правовой формы «Европейская компания» являются:

- создание общеевропейского бренда, который может положительным образом сказаться на общем имидже компании;
- снижение издержек, связанных с операционной деятельностью компаний в различных государствах Европейского союза;
- повышение управляемости компании за счет оптимизации ее организационной структуры;
- организация регионального сотрудничества внутри ЕС за счет углубления интеграционных кооперационных связей между государствами-членами;
- реализация совместных трансграничных инфраструктурных и иных проектов на условиях частно-государственного партнерства.

Проведенный анализ позволяет сделать ряд выводов, важных при разработке проекта Евразийских компаний. Прежде всего, необходимо учесть опыт Европейского союза, который подтверждает бесперспективность создания универсального института региональных компаний. Такой статус представляет интерес только для определенного круга юридических лиц и этот факт необходимо учесть еще на этапе разработки проекта Положения о «Евразийской компании» (ЕК).

¹ Managing Board and Supervisory Board Press Release «Project to transform Peugeot S.A. into a European Compan». Rueil-Malmaison, 23 July 2019 URL: <https://www.groupe-psa.com/en/finance/regulated-information/> (дата обращения 06.01.2021)

² SEB Life and Pension Baltic SE http://ecdb.worker-participation.eu/show_factsheets_details.php?se_id=4176&title=Planned%20SEs (дата обращения 06.01.2021)

³ The Rune Project. URL: <http://progettorune.it/en/the-runes-project> (дата обращения 06.01.2021)

⁴ Planned SEs: RuNe S.E. URL: http://ecdb.worker-participation.eu/show_factsheets_details.php?se_id=3601&title=Planned%20SEs (дата обращения 06.01.2021)

Следует учитывать не только интересы бизнеса, но и интересы собственно Евразийского экономического союза: возможность получения статуса ЕК должны иметь в первую очередь те организации, деятельность которых обеспечивает интеграционный эффект (способствует инфраструктурному развитию государств Союза, модернизации и диверсификации их экономик, росту торговых потоков и взаимных инвестиций). В качестве приоритетных отраслей следует рассматривать ИТ-сферу, промышленное машиностроение, предприятия АПК.

Особое место должны занять инфраструктурные проекты. Помимо организационных плюсов, юридический статус наднациональной компании в ЕС дает преференциальное право на получение финансирования со стороны Европейской комиссии и европейских институтов развития. Подобная практика с успехом могла быть использована в ЕАЭС. Также было бы полезно предусмотреть возможность получения субсидий промышленными компаниями, имеющими статус «евразийской» и реализующими производственную деятельность по крайней мере в нескольких государствах-членах ЕАЭС.

Еще одним важным вопросом является налоговая политика по отношению к Евразийским компаниям. В Европейском союзе так и не удалось разработать единые налоговые правила для SE. Одной из причин отказа от идеи единого налогового регулирования европейских компаний стали глубокие различия между налоговыми системами государств Евросоюза. Не предусматривает европейское законодательство и налоговых льгот для европейских компаний.

Разница между налоговыми системами стран ЕАЭС хотя и существует, но все же значительно менее глубока, чем в Европейском союзе. Так, во всех государствах-членах ЕАЭС действуют практически одни и те же виды налогов, создана сходная схема их администрирования (Таблица 1).

Необходимо отметить, что хозяйственные связи между государствами ЕАЭС имеют длительную историю. Они в значительной степени сохранились даже после распада СССР и сейчас воссоздаются в новом качестве. Однако кооперационное взаимодействие строится преимущественно на двусторонней основе.

Интенсивно развиваются в государствах ЕАЭС различные форматы особых экономических юрисдикций: индустриальные парки, особые экономические зоны, территории опережающего развития и др., особенностью которых является предоставление льготных режимов налогообложения для резидентов таких зон. В настоящий момент в ЕЭК обсуждается возможность создания прототипов Евразийских компаний именно с участием юридических лиц – резидентов таких зон, исходя из того, что для них уже предусмотрен определенный набор налоговых льгот, который позволит стимулировать компании к организации совместной деятельности. Однако налоговые льготы должны будут предоставляться ЕК не только в рамках привязки к определенной особой юрисдикции, так как далеко не все проекты могут осуществляться в таких рамках. Выработка инструментов широкой налоговой поддержки Евразийских компаний может стать, с одной стороны, стимулом для их создания, а с другой – регулятором, способным определять и поддерживать компании, деятельность которых принесет наибольший интеграционный эффект.

Таблица 1

Современная Европа, 2021, № 1

Сравнительный анализ налоговых систем государств ЕАЭС, 2020 г., в %

Государство ЕАЭС	Налог			
	Налог на имущество	НДС	Налог на прибыль (корпоративный налог)	НДФЛ
Республика Армения	0,6	20	20	от 23, с 36 (прогрессивная шкала)
Республика Беларусь	1,0–2,0	20	18	13
Республика Казахстан	0,05–1,5	12	20	10 (планируется введение прогрессивной шкалы)
Кыргызская Республика	0,35–1,8	12	10	10–20 (прогрессивная шкала)
Российская Федерация	до 2,2	20	20	13

Источники: Налоговый кодекс Республики Армения от 04.10.2016 (ред. от 27.10.2020). URL: <http://www.parliament.am/legislation>; Кодекс Республики Беларусь от 29.12.2009 № 71-3 (ред. от 29.12.2020); Налоговый кодекс Республики Беларусь (особенная часть) (с изм. и доп., вступившими в силу с 03.01.2021). URL: <http://www.nalog.gov.by/ru>; Кодекс Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» (Налоговый кодекс) от 25.12.2017 №120-VI (с изменениями и дополнениями по состоянию на 01.01.2021 г.). URL: <https://online.zakon.kz>; Налоговый кодекс Кыргызской Республики от 17 октября 2008 года № 230 (ред. от 17.08.2020). URL: <http://cbd.minjust.gov.kg/act/view/ru-ru/202445>; Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 29.12.2020). URL: <http://www.consultant.ru>

Вопрос о создании ЕК необходимо решить в кратчайшие сроки. Мировая экономика переживает сложный период. Кризис, вызванный пандемией коронавируса, разворачивающиеся торговые войны, падение цен на энергоносители ведут к сокращению объемов мировой торговли. Именно в этих условиях для компаний ЕАЭС открывается окно возможностей как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Воспользоваться новыми перспективами будет эффективнее сообща, выступая единым фронтом и преследуя общие цели Союза.

Список литературы

- Абсаметова А.М. (2010) Инвестиции, корпоративная интеграция и формирование евразийских ТНК в телекоммуникационном секторе стран СНГ. *Евразийская экономическая интеграция*. № 4 [9]. С. 38–52.
- Аварский С.А. (2016) Создание на территории ЕАЭС крупных финансово-промышленных групп и ТНК как альтернатива гегемонии западных транснациональных капиталов на постсоветском пространстве. *Проблемы современной науки и образования*. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sozdanie-na-territorii-eaes-krupnyh-finansovo-promyshlennyh-grupp-i-tnk-kak-alternativa-gegemonii-zapadnyh-transnatsionalnyh-kapitalov/viewer> (дата обращения 06.01.2021)
- Кашбразиев Р.В. (2015) Налоговое стимулирование производственной кооперации и импортозамещения в странах Евразийского экономического союза. *Финансы и кредит*. № 38. С. 43–54.
- Кофнер, Ю. (2019) Societas eurasicae и перспективы промышленной кооперации в ЕАЭС. *ЦентрАзия*. 05.10.2019. URL: <https://centrasia.org/newsA.php?st=1570224600> (дата обращения 06.01.2021)
- Малая Т.Н. (2016) Некоторые проблемы унификации законодательства в межгосударственном объединении. Европейский Союз и Евразийский экономический союз: на пути к «большой Европе» от

Современная Европа, 2021, № 1

Лиссабона до Владивостока. Материалы международной научно-практической конференции. Саранск, Россия. С. 175–181.

References

- Absametova A.M. (2010) Investicii, korporativnaya integraciya i formirovanie evrazijskih TNK v telekommunikacionnom sektore stran SNG [Investments, corporate integration and the Formation of Eurasian TNCs in the telecommunications sector of the CIS countries]. *Evrazijskaya ekonomicheskaya integraciya*. № 4 [9], pp. 38–52. (in Russian).
- Avarskij S. A. (2016) Sozдание na territorii EAES krupnyh finansovo-promyshlennyh grupp i TNK kak al'ternativa gegemonii zapadnyh transnatsional'nyh kapitalov na postsovetskom prostranstve [Creation of large Financial and industrial groups and TNCs on the territory of the EAEU as an alternative to the hegemony of Western transnational capitals in the post-Soviet space]. *Problemy sovremennoj nauki i obrazovaniya*. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sozдание-na-territorii-eaes-krupnyh-finance-promyshlennyh-grupp-i-tnk-kak-alternativa-gegemonii-zapadnyh-transnatsionalnyh-kapitalov/viewer> (accessed: 10.05.2020) (in Russian).
- Kashbraziev R.V. (2015) Nalogovoe stimulirovanie proizvodstvennoj kooperacii i importozameshcheniya v stranah Evrazijskogo ekonomicheskogo soyuza [Tax incentives for industrial cooperation and import substitution in the countries of the Eurasian Economic Union. Finance and credit]. *Finansy i kredit*. № 38, pp. 43–54. (in Russian).
- Kofner, J. (2019) Societas eurasicaea i perspektivy promyshlennoj kooperacii v EAES [Societas eurasicaea and Prospects for Industrial Cooperation in the EAEU]. *CentrAziya*. 05.10.2019. URL: <https://centrasia.org/newsA.php?st=1570224600> (accessed: 10.05.2020) (in Russian).
- Malaya T.N. (2016) Some problems of unification of the Legislation in Interstate Association [Some problems of unification of legislation in the interstate union]. *Evropejskij Soyuz i Evrazijskij ekonomicheskij soyuz: na puti k «bol'shoj Evrope» ot Lissabona do Vladivostoka. Materialy mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii*. Saransk. Russia, pp. 175–181. (in Russian).

Eurasian Company as a Tool of the EAEU Anti-crisis Strategy

Received 08.11.2020

Author: Sokolov A., Postgraduate Student, Department of Theory and Methodology of State and Municipal Administration of Moscow State University. **Address:** 27 Lomonosovsky Prospekt, building 4, Moscow, Russia, 119991. **E-mail:** a.o.sokolov94@gmail.com

Abstract. A new stage in the development of the integration process within the EAEU coincides with the deepening crisis in the global economy and actualizes the search for deepen economic and industrial cooperation. One of such mechanisms is Eurasian Company – a special form of legal entities with the right to conduct financial and economic activities throughout the EAEU. The purpose of this study is to analyze the experience of creating supranational companies in existing integration organisations and to determine the basic approaches to the creation of Eurasian Companies. The article discusses in detail the regulatory framework and practice of Societas Europaea operating in the EU, including the regulatory framework and statistical data on the activities; Caribbean Community Enterprises; interstate financial and industrial groups in the CIS. The rules of foundation, operating conditions, the main goals of creating regional TNCs and the degree of their achievement in each of the integration associations are analyzed. The author outlines the prospects for the Eurasian Companies development provisions regarding the status of Eurasian Companies for those enterprises whose activities can provide the highest integration effect; development of a special tax regime; providing opportunities for preferential financing. The research results can be used in the draft regulations on Eurasian Companies.

Key words: integration, supranational jurisdiction, type of business entity, Societas Europaea, transnational corporation.

DOI: <http://dx.doi.org/10.15211/soveurope12021180189>