

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

ПОЛНЫЙ КУРС

УЧЕБНИК

Под редакцией д-ра экон. наук, профессора
А.С. БУЛАТОВА

Основы мировой экономики и международных экономических отношений

Динамика и пропорции, тенденции и проблемы мировой экономики

Основные субъекты мировой экономики

Ресурсы мировой экономики

Экономика развитых стран и регионов мира

Экономика менее развитых стран и регионов мира

Международная торговля как ведущая форма международных экономических отношений

Другие формы международных экономических отношений

Платежный баланс, внешний долг и международные резервы



Мукуров А. Ш.

М.Ш.

21.12.2017г.



МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ ПОЛНЫЙ КУРС

Под редакцией д-ра экон. наук, проф. А.С. Булатова

Рекомендовано УМО по образованию
в области финансов, учета и мировой экономики
в качестве **учебника** для студентов,
обучающихся по специальностям
«Финансы и кредит», «Мировая экономика»,
«Налоги и налогообложение»

Третье издание, стереотипное

BOOK.ru

ЭЛЕКТРОННО-БИБЛИОТЕЧНАЯ СИСТЕМА

КНОРУС • МОСКВА • 2017

УДК 631.3(075.8)
ББК 40.721я73
М64

Рецензенты:

А.А. Дынкин, директор Института мировой экономики и международных отношений РАН им. Е.М. Примакова, акад.,
Н.П. Шмелев, директор Института Европы РАН, акад.

Авторский коллектив:

А.С. Булатов, А.М. Волков, А.А. Габарта, Н.В. Галишева, В.А. Горбанев,
Д.А. Дегтерев, Е.А. Дегтерева, О.И. Дегтярева, С.В. Жданов, Е.Б. Завьялова,
А.Н. Захаров, Т.М. Исаченко, Л.М. Капица, В.В. Карлусов, Ю.Д. Квашнин,
Е.Г. Комкова, Ж.Н. Комиссарова, Д.И. Коновалова, А.П. Кудин, А.В. Кузнецов,
Н.М. Мамедова, А.И. Медовой, И.Б. Митрофанова, Э.И. Панков, И.Н. Платонова,
Т.Н. Полянова, И.Р. Потапова, И.Л. Прохоренко, Л.С. Ревенко, А.А. Рогожин,
В.Б. Супян, С.С. Суслина, И.Л. Тимонина, А.Н. Федоровский, А.В. Федорченко,
Н.В. Шелюбская, В.Н. Шитов

Мировая экономика и международные экономические отношения. Полный курс : учебник / коллектив авторов ; под ред. А.С. Булатова. — 3-е изд., стер. — Москва : КНОРУС, 2017. — 916 с. — (Бакалавриат).

ISBN 978-5-406-05794-0

Книга написана большим коллективом авторов, давно исследующих и преподающих излагаемый в учебнике материал. Поэтому учебник отличается ясным и сжатым стилем, и наряду с теорией освещает прикладные аспекты дисциплины.

Все 9 разделов начинаются с перечня того, что в результате их изучения студент будет знать, уметь и какими навыками владеть, а все 35 глав кончаются выводами и вопросами для самоконтроля. В конце книги дается предметный указатель.

Соответствует ФГОС ВО.

Для студентов бакалавриата экономических направлений.

УДК 631.3(075.8)
ББК 40.721я73

**МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА
И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ.
ПОЛНЫЙ КУРС**

Сертификат соответствия № РОСС RU.АГ51.Н03820 от 08.09.2015.

Изд. № 14124. Подписано в печать 07.09.2016. Формат 60×90/16.

Гарнитура «NewtonС». Печать офсетная.

Усл. печ. л. 57,5. Уч.-изд. л. 46,0. Тираж 2000 экз.

ООО «Издательство «КноРус».

117218, г. Москва, ул. Кедрова, д. 14, корп. 2.

Тел.: 8-495-741-46-28.

E-mail: office@knoirus.ru <http://www.knoirus.ru>

Отпечатано в ПАО «Т8 Издательские Технологии».

109316, г. Москва, Волгоградский проспект, д. 42, корп. 5.

Тел.: 8-495-221-89-80.

ISBN 978-5-406-05794-0

© Коллектив авторов, 2017

© ООО «Издательство «КноРус», 2017

ОГЛАВЛЕНИЕ

Авторский коллектив	15
ПРЕДИСЛОВИЕ	18
ВВЕДЕНИЕ	19
РАЗДЕЛ I. ОСНОВЫ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ	
Глава 1. Сущность, становление и типология мировой экономики и международных экономических отношений	20
1.1. Сущность мирового хозяйства и международных экономических отношений	20
<i>Понятие мировой и глобальной экономики</i>	20
<i>Субъекты мировой экономики</i>	21
<i>Понятие международных экономических отношений и их типология</i>	23
<i>Внеэкономические аспекты мировой экономики и международных экономических отношений</i>	24
1.2. Становление и эволюция глобальной экономики и международных экономических отношений	26
<i>Становление глобальной экономики</i>	26
<i>Этапы глобализации</i>	27
1.3. Типология мировой экономики и международных экономических отношений	29
<i>Стадии и уровни экономического развития</i>	29
<i>Экономическая типология стран мира</i>	33
<i>Масштабы, структура и меняющееся соотношение форм международных экономических отношений</i>	36
1.4. Аналитика и статистика мирового хозяйства и международных экономических отношений	37
<i>Аналитические издания и интернет-ресурсы международных организаций</i>	38
<i>Региональные и национальные издания и ресурсы</i>	40
Выводы	40
Термины и понятия	42
Вопросы и задания для самопроверки	43
Глава 2. Концепции и теории глобальной экономики и международных экономических отношений	43
2.1. Концепция международного разделения труда и концепция международного движения экономических ресурсов	43
<i>Концепция международного разделения труда</i>	44
<i>Концепция международного движения экономических ресурсов</i>	45
2.2. Теория международной конкурентоспособности и концепция глобальных цепочек стоимости	46
<i>Теория международной конкурентоспособности отдельных отраслей национальной экономики</i>	46
<i>Концепция глобальных цепочек стоимости</i>	50
<i>Международная конкурентоспособность страны</i>	50
Выводы	52

Термины и понятия	53
Вопросы и задания для самопроверки	53

РАЗДЕЛ II. ДИНАМИКА И ПРОПОРЦИИ, ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Глава 3. Темпы и пропорции	55
3.1. Экономический рост	56
<i>Понятие экономического роста и методы его расчета</i>	56
<i>Факторы и модели экономического роста</i>	59
<i>Нестабильность экономического роста</i>	62
<i>Темпы роста мировой экономики в ретроспективе</i>	64
3.2. Пропорции и эффективность	67
<i>Экономические пропорции</i>	68
<i>Экономическая эффективность</i>	72
3.3. Прогнозирование экономического развития	75
<i>Макроэкономическое прогнозирование и его основные методы</i>	75
<i>Краткосрочные прогнозы</i>	77
<i>Среднесрочные и долгосрочные прогнозы</i>	78
Выводы	81
Термины и понятия	84
Вопросы и задания для самопроверки	84
Глава 4. Современные тенденции экономического развития мира	85
4.1. Глобализация	85
<i>Показатели глобализации национальной экономики</i>	86
<i>Последствия глобализации национальной экономики</i> <i>(на примере России)</i>	88
<i>Теоретические аспекты глобализации</i>	92
4.2. Постиндустриализация	95
<i>Основы постиндустриализации</i>	95
<i>Воздействие постиндустриализации на национальную экономику</i>	97
4.3. Либерализация	101
<i>Внутриэкономическая либерализация</i>	102
<i>Внешнеэкономическая либерализация</i>	103
Выводы	104
Термины и понятия	106
Вопросы и задания для самопроверки	107
Глава 5. Глобальные проблемы	107
5.1. Проблема экономической отсталости	107
<i>Сущность экономической отсталости</i>	108
<i>Причины экономической отсталости</i>	108
<i>Последствия экономической отсталости</i>	110
5.2. Проблема экономической модернизации	111
<i>Модели модернизации отсталой экономики</i>	111
<i>Россия: попытки преодоления экономической отсталости</i>	114
<i>Проблемы модернизации развитой экономики</i>	115
5.3. Проблема рационального природопользования и устойчивого развития	117
5.4. Социальные проблемы	123
<i>Проблема массовой бедности и обеспечения первичных потребностей</i>	123

<i>Проблема социального расслоения в мире</i>	127
<i>Проблема ненаблюдаемой экономики</i>	136
Выводы	143
Термины и понятия	147
Вопросы и задания для самопроверки	147
РАЗДЕЛ III. ОСНОВНЫЕ СУБЪЕКТЫ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ	148
Глава 6. Национальные экономики	148
6.1. Национальные экономические модели	148
<i>Анализ национальных экономических моделей</i>	149
<i>Российская экономическая модель</i>	150
6.2. Макроэкономические индикаторы национальной экономики	153
6.3. Свободные экономические зоны как часть национальной экономики	155
<i>Понятие и виды свободных экономических зон</i>	155
<i>Распространенность свободных экономических зон в мире</i>	156
<i>Свободные экономические зоны в России</i>	157
Выводы	158
Термины и понятия	159
Вопросы и задания для самопроверки	159
Глава 7. Интеграционные объединения	159
7.1. Теория, практика и показатели международной экономической интеграции	160
7.2. Европейский союз	165
7.3. НАФТА	168
<i>Цели, этапы и механизм интеграции в Северной Америке</i>	168
<i>Тенденции, риски и возможности</i>	170
<i>Вызовы для североамериканской интеграции и ее перспективы</i>	171
7.4. МЕРКОСУР и латиноамериканская интеграция	172
7.5. Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество и тихоокеанская интеграция	176
7.6. Интеграция в Северо-Восточной Азии	178
7.7. АСЕАН и интеграция в Юго-Восточной Азии	181
7.8. Интеграция на Ближнем и Среднем Востоке	183
7.9. Интеграция в Африке южнее Сахары	187
7.10. Россия в интеграционных процессах	190
<i>Институты ЕАЭС</i>	193
Выводы	194
Термины и понятия	198
Вопросы и задания для самопроверки	199
Глава 8. Международные экономические организации	200
8.1. Глобальное экономическое регулирование	200
<i>Классификация международных экономических организаций по организационному признаку</i>	202
<i>Классификация международных экономических организаций по сферам их деятельности</i>	206
8.2. Международные финансовые организации	206
<i>Международный валютный фонд</i>	207
<i>Группа Всемирного банка</i>	209

Банк международных расчетов	211
Совет по финансовой стабильности	212
8.3. Международные торговые организации	212
Всемирная торговая организация	213
Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию	216
8.4. Прочие международные экономические организации	217
Организация Объединенных Наций по промышленному развитию	218
Продовольственная и сельскохозяйственная Организация Объединенных Наций	219
Всемирная организация интеллектуальной собственности	220
Международная организация труда	222
Региональные банки развития	224
Перспективы международных экономических организаций	226
Выводы	226
Термины и понятия	228
Вопросы и задания для самопроверки	228
Глава 9. Транснациональные корпорации	228
9.1. Показатели транснационализации мировой и национальной экономики	229
9.2. Типы транснациональных компаний и их стратегия	234
Типы транснациональных компаний	234
Стратегия и структура транснациональных корпораций	235
9.3. Деятельность транснациональных корпораций в России	238
Иностранные транснациональные корпорации в России	238
Российские транснациональные компании	241
Выводы	243
Термины и понятия	246
Вопросы и задания для самопроверки	246
РАЗДЕЛ IV. РЕСУРСЫ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ	247
Глава 10. Человеческий капитал	247
10.1. Человеческий капитал как сумма экономических ресурсов	247
Демографический переход и его последствия	250
Экономически активное население (пример России)	251
Безработица	254
10.2. Предпринимательство	255
Предпринимательство как экономический ресурс	255
Условия для предпринимательства в странах и регионах мира	255
Предпринимательство в условиях глобализации	259
10.3. Ресурсы знаний	259
Экономика знаний	259
Инновации	261
Научные ресурсы	263
Образовательные ресурсы	267
Информационные ресурсы	271
10.4. Социальная политика	275
Модели социальной политики (на примере развитых стран)	276
Политика доходов	279

Социальная защита	281
Предоставление общественных социальных благ	285
Выводы	287
Термины и понятия	290
Вопросы и задания для самопроверки	291
Глава 11. Финансовый и реальный капитал	291
11.1. Финансовый капитал мира	292
<i>Распределение финансового капитала в мире</i>	292
<i>Финансовый капитал международных организаций</i>	293
<i>Международные финансовые центры и офшоры</i>	294
<i>Мировой финансовый рынок</i>	296
<i>Глобальные дисбалансы</i>	298
<i>Международная финансовая система и новая финансовая архитектура</i>	302
11.2 Реальный капитал мира	305
<i>Отраслевые сдвиги в структуре мировой экономики</i>	306
<i>Агропромышленный комплекс</i>	307
<i>Топливо-энергетический комплекс</i>	309
<i>Металлургический, химический и лесной комплексы</i>	310
<i>Машиностроительный комплекс</i>	312
<i>Оборонно-промышленный комплекс</i>	315
<i>Легкая промышленность</i>	316
<i>Строительный комплекс и жилищно-коммунальное хозяйство</i>	316
<i>Транспорт и связь</i>	317
<i>Наука, образование, здравоохранение</i>	318
<i>Торговля и общественное питание</i>	321
<i>Туризм, культура, спорт</i>	322
Выводы	323
Термины и понятия	326
Вопросы и задания для самопроверки	326
Глава 12. Природные ресурсы	327
12.1. Ресурсы минерального сырья в мире	328
<i>Топливные минеральные ресурсы</i>	328
<i>Рудные и другие минеральные ресурсы</i>	334
12.2. Земельные, водные, лесные, агроклиматические и рекреационные ресурсы мира	336
<i>Земельные ресурсы</i>	337
<i>Водные ресурсы</i>	338
<i>Лесные ресурсы</i>	340
<i>Агроклиматические ресурсы</i>	341
<i>Рекреационные ресурсы</i>	342
12.3. Природные ресурсы России	344
Выводы	350
Термины и понятия	352
Вопросы и задания для самопроверки	353

РАЗДЕЛ V. ЭКОНОМИКА РАЗВИТЫХ СТРАН И РЕГИОНОВ МИРА 354

Глава 13. Развитые страны как группа	354
13.1. Три центра развитого капитализма	354

13.2. Основные тенденции, проблемы и вызовы в развитых странах	355
<i>Реальный сектор</i>	357
<i>Финансовый сектор</i>	358
<i>Внешнеэкономический сектор</i>	360
<i>Социальный сектор</i>	362
Выводы	363
Вопросы и задания для самопроверки	365
Глава 14. Соединенные Штаты Америки и Канада	365
14.1. Американская экономическая модель	365
<i>Роль государства в экономике и приоритеты экономической политики</i>	366
14.2. Динамика и эффективность экономического развития	369
<i>Динамика экономического развития</i>	369
<i>Производительность труда</i>	370
14.3. Соотношение форм бизнеса	371
<i>Основные формы бизнеса</i>	371
<i>Классификация бизнеса по признаку владения</i>	372
14.4. Человеческий капитал и инновационное развитие	375
<i>Человеческий капитал</i>	375
<i>Инновационный потенциал</i>	379
14.5. Реальный сектор	380
14.6. Финансовый сектор	384
<i>Монетарная система</i>	384
<i>Фискальная система</i>	385
<i>Государственный и национальный долг</i>	386
14.7. Внешнеэкономический сектор	388
<i>Международная инвестиционная позиция Соединенных Штатов Америки</i>	388
<i>Доллар как резервная валюта</i>	389
<i>Внешняя торговля</i>	390
14.8. Социальный сектор	391
<i>Дифференциация доходов</i>	391
<i>Социальное страхование и вспомоществование</i>	392
14.9. Канадская экономическая модель	395
<i>Основные тенденции, проблемы, вызовы и перспективы канадской экономики</i>	397
Выводы	400
Термины и понятия	403
Вопросы и задания для самопроверки	403
Глава 15. Европейский союз	403
15.1. Европейские экономические модели	404
<i>Британская модель</i>	404
<i>Немецкая модель</i>	406
<i>Французская модель</i>	407
<i>Испанская модель</i>	409
<i>Скандинавская модель</i>	410
<i>Модели стран Центрально-Восточной Европы</i>	411
15.2. Экономический рост, инвестиции и эффективность	413

15.3. Тенденции в структуре европейской экономики и бизнеса . . .	417
15.4. Человеческий капитал и инновационное развитие	419
<i>Человеческий капитал</i>	419
<i>Инновационное развитие</i>	420
15.5. Реальный сектор	422
15.6. Финансовый сектор	424
<i>Функционирование зоны евро</i>	424
<i>Денежно-кредитная политика</i>	425
<i>Налогово-бюджетная политика</i>	426
<i>Страны Центральной и Восточной Европы: пример сочетания</i> <i>национальной и наднациональной финансовой политики</i>	427
<i>Последствия мирового кризиса для финансовой системы Евросоюза</i>	429
15.7. Внешнеэкономический сектор	430
15.8. Социальный сектор	431
Выводы	433
Термины и понятия	436
Вопросы и задания для самопроверки	436
Глава 16. Япония и Южная Корея	436
16.1. Японская и южнокорейская экономические модели. Экономическая политика и экономическая динамика	436
16.2. Пропорции и эффективность экономического развития	441
16.3. Соотношение форм бизнеса	443
16.4. Человеческий капитал и инновационное развитие	446
16.5. Реальный сектор	449
16.6. Финансовый сектор	453
16.7. Внешнеэкономический сектор	456
16.8. Социальный сектор	461
Выводы	462
Термины и понятия	466
Вопросы и задания для самопроверки	467
 РАЗДЕЛ VI. ЭКОНОМИКА МЕНЕЕ РАЗВИТЫХ СТРАН И РЕГИОНОВ МИРА	
Глава 17. Менее развитые страны как группа	468
17.1. Дифференциация менее развитых стран	468
17.2. Основные тенденции, проблемы и вызовы в менее развитых странах	472
17.3. Реальный сектор	475
17.4. Финансовый сектор	477
17.5. Внешнеэкономический сектор	479
17.6. Социальный сектор	482
Выводы	482
Вопросы и задания для самопроверки	485
Глава 18. Китай	485
18.1. Китайская экономическая стратегия и модификация экономической модели	485
18.2. Динамика, пропорции и эффективность экономического развития	489
18.3. Соотношение форм бизнеса	493

18.4. Человеческий капитал и инновационное развитие	495
18.5. Реальный сектор	499
18.6. Финансовый сектор	503
<i>Денежно-кредитная система</i>	503
<i>Налогово-бюджетная система</i>	506
18.7. Внешнеэкономический сектор	509
<i>Внешнеэкономическая стратегия Китая</i>	509
<i>Российско-китайские экономические отношения</i>	513
18.8. Социальный сектор	515
Выводы	516
Вопросы и задания для самопроверки	520
Глава 19. Индия	521
19.1. Индийская экономическая модель. Соотношение форм бизнеса и экономическая политика	521
19.2. Пропорции и эффективность экономического развития, экономический рост и инвестиции	523
19.3. Человеческий капитал и инновационное развитие	527
19.4. Реальный сектор	529
19.5. Финансовый сектор	533
<i>Налогово-бюджетная система</i>	533
<i>Денежно-кредитная система</i>	535
19.6. Внешнеэкономический сектор	536
<i>Внешняя торговля</i>	536
<i>Индия в международном движении капитала</i>	538
<i>Индия как экспортер рабочей силы</i>	540
<i>Валютная политика и проблема внешней задолженности</i>	541
<i>Экономические отношения с Россией</i>	542
19.7. Социальный сектор	543
Выводы	546
Термины	549
Вопросы и задания для самопроверки	549
Глава 20. Юго-Восточная Азия	550
20.1. Экономические модели ведущих стран региона	550
<i>Индонезийская модель</i>	551
<i>Таиландская модель</i>	553
<i>Вьетнамская модель</i>	556
<i>Малазийская модель</i>	557
<i>Сингапурская модель</i>	559
20.2. Ключевые проблемы экономического развития стран региона	561
<i>Глобализация и необходимость корректировки модели развития</i>	562
<i>Проблема модернизации институтов</i>	563
<i>Экологическая проблема</i>	563
<i>Проблема разрыва в развитии регионов</i>	564
<i>Энергетическая проблема</i>	564
<i>Проблема хуацяо</i>	564
20.3. Человеческий капитал и инновационное развитие	566
20.4. Реальный сектор	567
20.5. Внешнеэкономический сектор	568

<i>Юго-Восточная Азия в международном движении капитала</i>	568
<i>Юго-Восточная Азия в мировой торговле</i>	569
20.6. Социальный сектор	570
Выводы	570
Термины и понятия	572
Вопросы и задания для самопроверки	572
Глава 21. Ближний и Средний Восток	572
21.1. Экономические модели в регионе	572
<i>Египетская модель</i>	573
<i>Модели арабских стран Персидского залива</i>	574
<i>Иранская модель</i>	575
<i>Турецкая модель</i>	577
<i>Израильская модель</i>	579
21.2. Пропорции и эффективность экономического развития, экономический рост и инвестиции	580
21.3. Соотношение форм бизнеса и экономическая политика	582
21.4. Человеческий капитал и инновационное развитие	585
21.5. Реальный сектор	588
21.6. Финансовый сектор	590
21.7. Внешнеэкономический сектор	593
21.8. Социальный сектор	598
Выводы	599
Термины и понятия	602
Вопросы и задания для самопроверки	602
Глава 22. Бразилия и другие страны Латинской Америки	602
22.1. Экономические модели в регионе	603
<i>Бразильская модель</i>	603
<i>Мексиканская модель</i>	605
<i>Аргентинская модель</i>	606
<i>Венесуэльская модель</i>	608
22.2. Пропорции и эффективность экономического развития, экономический рост и инвестиции	610
22.3. Соотношение форм бизнеса	611
22.4. Человеческий капитал и инновационное развитие	612
22.5. Реальный сектор	613
22.6. Финансовый сектор	614
22.7. Внешнеэкономический сектор	615
22.8. Социальный сектор	616
Выводы	618
Вопросы и задания для самопроверки	620
Глава 23. Южно-Африканская Республика и другие страны Африки южнее Сахары	620
23.1. Экономические модели в регионе	621
23.2. Темпы, пропорции и эффективность развития. Инвестиции и состояние основного капитала	622
23.3. Соотношение форм бизнеса и экономическая политика	624
23.4. Человеческий капитал и инновационное развитие	625
23.5. Реальный и финансовый секторы	626
23.6. Внешнеэкономический сектор	627

23.7. Социальный сектор	630
Выводы	631
Термины и понятия	632
Вопросы и задания для самопроверки	632
Глава 24. Россия и другие страны Содружества Независимых Государств	632
24.1. Экономические модели в регионе	633
<i>Российская экономическая модель</i>	633
<i>Белорусская экономическая модель</i>	634
<i>Украинская экономическая модель</i>	636
<i>Казахстанская модель</i>	638
<i>Модели других центральноазиатских государств</i>	642
<i>Экономические модели стран Закавказья</i>	645
24.2. Экономический рост и эффективность	648
<i>Экономический рост</i>	648
<i>Эффективность экономических моделей постсоветских стран</i>	651
24.3. Экономические пропорции	654
<i>Сбережение и накопление</i>	654
<i>Межотраслевые пропорции</i>	655
<i>Соотношение форм бизнеса</i>	658
24.4. Человеческий капитал	658
<i>Трудовые ресурсы</i>	658
<i>Ресурсы знаний</i>	660
<i>Предпринимательские ресурсы</i>	662
24.5. Реальный сектор	664
24.6. Финансовый сектор	668
24.7. Внешнеэкономический сектор	671
24.8. Социальный сектор	675
Выводы	678
Вопросы и задания для самопроверки	682

РАЗДЕЛ VII. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ КАК ВЕДУЩАЯ ФОРМА МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Глава 25. Мировая торговля товарами и услугами	683
25.1. Мировая торговля товарами	683
<i>Динамика мировой торговли товарами и ее географическая структура</i>	684
<i>Тенденции в товарной структуре мировой торговли</i>	689
25.2. Мировая торговля услугами	691
<i>Классификация услуг</i>	691
<i>Масштабы и структура международной торговли услугами</i>	694
<i>Россия в международной торговле услугами</i>	698
25.3. Принципы и инструменты торговой политики	701
<i>Принципы международной торговли</i>	702
<i>Инструменты торговой политики</i>	703
Выводы	714
Термины и понятия	716
Вопросы и задания для самопроверки	716
Глава 26. Мировые рынки товаров и услуг	716

26.1. Сущность и классификация мировых рынков товаров и услуг	717
26.2. Конъюнктура мировых товарных рынков и конъюнктурообразующие факторы	717
26.3. Ценообразование в мировой торговле	719
Выводы	724
Термины и понятия	724
Вопросы и задания для самопроверки	724
Глава 27. Внешнеторговые сделки купли-продажи	725
27.1. Правовое регулирование внешнеторговых сделок	725
<i>Внутреннее законодательство</i>	725
<i>Международные договоры</i>	726
<i>Международные и национальные правовые обычаи и обычаи делового оборота</i>	728
<i>Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров</i> ...	730
27.2. Содержание и порядок оформления внешнеторгового контракта	735
<i>Предмет контракта</i>	736
<i>Количество товара</i>	737
<i>Качество товара</i>	738
<i>Срок поставки</i>	739
<i>Базисные условия поставки</i>	740
<i>Цена товара</i>	741
<i>Условия платежа</i>	743
<i>Условия сдачи-приемки</i>	746
<i>Гарантии</i>	747
<i>Рекламации и санкции</i>	747
<i>Условия страхования</i>	749
<i>Форс-мажорная и арбитражная оговорки</i>	749
27.3. Базисные условия поставки	752
<i>Понятие базисных условий поставки</i>	752
<i>Источники формирования и применения базисных условий</i>	752
<i>Правила по использованию национальных и международных торговых терминов (Инкотермс)</i>	754
<i>Основные обязанности сторон по базису поставки</i>	755
Выводы	757
Термины и понятия	758
Вопросы и задания для самопроверки	759
Глава 28. Практика проведения торговой политики в России	760
28.1. Правовое регулирование внешнеторговой деятельности в России	760
28.2. Таможенно-тарифная система и таможенно-тарифная политика России	763
28.3. Средства нетарифного регулирования внешней торговли ...	766
28.4. Меры по поддержке экспортеров	770
Выводы	771
Термины и понятия	773
Вопросы и задания для самопроверки	773

РАЗДЕЛ VIII. ДРУГИЕ ФОРМЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Глава 29. Международный обмен знаниями	774
29.1. Международная торговля технологиями	774
29.2. Международный научный обмен	776
29.3. Образовательный обмен	777
29.4. Информационный обмен	780
Выводы	783
Термины	784
Вопросы и задания для самопроверки	785
Глава 30. Международное движение капитала	785
30.1. Основы международного движения капитала	785
<i>Формы капитала</i>	785
<i>Масштабы, география и статистика</i>	788
<i>Основные участники и каналы</i>	791
30.2. Предпосылки, мотивы и детерминанты международного движения капитала	791
30.3. Теории международного движения капитала на примере России	793
<i>Неоклассическое и неокейнсианское направления</i>	794
<i>Теория транснациональных корпораций</i>	797
<i>Теоретические аспекты портфельных инвестиций</i>	800
30.4. Инвестиционный климат и его рейтинги	800
Выводы	804
Термины и понятия	807
Вопросы и задания для самопроверки	808
Глава 31. Международная помощь	808
31.1. Виды международной помощи	808
31.2. Официальная помощь развитию	811
31.3. Многосторонняя архитектура международной помощи	814
31.4. Двусторонняя помощь и продвижение национальных интересов доноров	818
31.5. Россия как новый «старый» донор	822
Выводы	824
Термины и понятия	824
Вопросы и задания для самопроверки	825
Глава 32. Международная миграция рабочей силы	825
32.1. Мотивы международной трудовой миграции	825
32.2. Мировой рынок рабочей силы	828
32.3. Последствия международной миграции рабочей силы	831
32.4. Регулирование международной миграции рабочей силы	833
Выводы	839
Термины и понятия	841
Вопросы и задания для самопроверки	842
Глава 33. Международные валютно-расчетные отношения	842
33.1. Формы международных расчетов	842
33.2. Практика международных расчетов (на примере России)	847
33.3. Курсообразующие факторы и влияние валютного курса на хо- зяйственную жизнь	848

33.4. Режимы валютных курсов	855
33.5. Национальная валютная политика	859
33.6. Валютное регулирование и валютный контроль в России	863
33.7. Мировая валютная система	865
33.8. Мировой валютный рынок	869
Выводы	874
Термины и понятия	877
Вопросы и задания для самопроверки	878

РАЗДЕЛ IX. ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС, ВНЕШНИЙ ДОЛГ И МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕЗЕРВЫ

Глава 34. Платежный баланс	879
34.1. Основы платежного баланса	879
<i>Принципы платежного баланса</i>	880
<i>Схема платежного баланса</i>	882
<i>Сальдо платежного баланса и их анализ</i>	884
34.2. Статьи и сальдо платежного баланса (на примере России)	885
34.3. Регулирование платежного баланса	888
<i>Теории платежного баланса и его регулирование</i>	889
<i>Связь сальдо платежного баланса с другими макроэкономическими показателями</i>	891
<i>Практика регулирования платежного баланса</i>	893
Выводы	895
Термины и понятия	896
Вопросы и задания для самопроверки	897
Глава 35. Внешний долг и международные резервы	897
35.1. Внешний долг страны и внешний долг стране: Россия на фоне других государств	897
35.2. Резервные активы: Россия на фоне других стран	903
Выводы	907
Термины и понятия	909
Вопросы и задания для самопроверки	910
Литература	911
Предметный указатель	912

АВТОРСКИЙ КОЛЛЕКТИВ

Александр Сергеевич Булатов, д-р экон. наук, проф., МГИМО(У) — предисловие, введение, главы 1, 2, 3, 4, 5 (параграфы 5.1, 5.2, параграф 5.4 — совместно с Л.М. Капицей), 6, 7 (параграф 7.1), 10 (параграфы 10.1—10.3), 11 (параграфы 11.1, 11.2 совм. с А.Н. Захаровым), 13, 17, 24 (параграф 24.1 совм. с Ю.Д. Квашниным, Н.М. Мамедовой), 30, 34, 35.

Алексей Михайлович Волков, канд. экон. наук, вед. науч. сотр., ИМЭМО РАН — глава 15 (параграф 15.1).

Андрей Артурович Габарта, канд. экон. наук, доц., МГИМО(У) — главы 7 (параграф 7.4), 15 (параграфы 15.1, 15.6), 22 (параграф 22.1).

Наталья Валериевна Галищева, д-р экон. наук, проф., МГИМО(У) — глава 19 (параграфы 19.2, 19.3, 19.5—19.8).

Владимир Афанасьевич Горбанев, д-р геогр. наук, проф., МГИМО(У) — главы 5 (параграф 5.3), 12 (параграфы 12.1, 12.2 совм. с И.Б. Митрофановой, 12.3).

Денис Андреевич Дегтерев, канд. экон. наук, доц., РУДН — главы 15 (параграф 15.1), 31.

Екатерина Андреевна Дегтерева, канд. экон. наук, доц., РУДН — глава 15 (параграфы 15.1 — «Германская модель», 15.4, 15.5, 15.7).

Ольга Ильинична Дегтярева, д-р экон. наук, проф., МГИМО(У) — глава 27 (параграфы 27.1, 27.2).

Сергей Владимирович Жданов, канд. экон. наук, доц., МГИМО(У) — глава 21 (совм. с Н.М. Мамедовой и А.В. Федорченко).

Елена Борисовна Завьялова, канд. экон. наук, доц., МГИМО(У) — главы 7 (параграф 7.2), 15 (параграфы 15.6 — кроме «Страны ЦВЕ», 15.8).

Александр Николаевич Захаров, д-р экон. наук, проф., МГИМО(У) — глава 11 (параграф 11.2 совм. с А.С. Булатовым).

Татьяна Михайловна Исаченко, д-р экон. наук, проф., МГИМО(У) — главы 25 (параграфы 25.1, 25.3), 28.

Лариса Михайловна Капица, канд. экон. наук, доц., МГИМО(У) — глава 5 (параграф 5.4 совм. с А.С. Булатовым), глава 10 (параграф 10.4).

Вячеслав Всеволодович Карлусов, д-р экон. наук, проф., МГИМО(У) — глава 18 (параграфы 18.3 и 18.5 совм. с А.П. Кудиным).

Юрий Дмитриевич Квашнин, канд. ист. наук, ст. науч. сотр., ИМЭМО РАН — глава 24 (параграф 24.1 — «Украинская модель», «Белорусская модель»).

Елена Геннадиевна Комкова, д-р экон. наук, гл. науч. сотр., ИСК РАН — главы 7 (параграф 7.3), 14 (параграф 14.9).

Жанна Николаевна Комиссарова, канд. экон. наук, доц., МГИМО(У) — глава 15 (параграф 15.1 — «Французская модель»).

Дарья Игоревна Коновалова, канд. экон. наук, доц., МГИМО(У) — глава 25 (параграф 25.2).

Андрей Павлович Кудин, канд. экон. наук — глава 18 (параграфы 18.3 и 18.5 совм. с В.В. Карлусовым).

Алексей Владимирович Кузнецов, чл.-корр. РАН, д-р экон. наук, проф., ИМЭМО РАН — глава 9.

Нина Михайловна Мамедова, канд. экон. наук, доц., ИВ РАН — главы 21 (совм. с С.В. Ждановым и А.В.Федорченко), 24 (параграф 24.1 — «Казахстанская модель», «Модели других центральноазиатских государств», «Экономические модели стран Закавказья»).

Александр Иосифович Медовой, канд. экон. наук, проф., ИМЭМО(У) — глава 19 (параграфы 19.1, 19.4).

Ирина Борисовна Митрофанова, канд. геогр. наук, доц., МГИМО(У) — глава 12 (параграф 12.2 совм. с В.А. Горбаневым).

Эдуард Иванович Панков, канд. экон. наук, доц., МГИМО(У) — глава 22 (параграфы 22.1 — «Бразильская модель», 22.2—22.8).

Ирина Николаевна Платонова, д-р. экон. наук, проф., МГИМО(У) — главы 32, 33.

Татьяна Николаевна Полянова, канд. экон. наук, проф., МГИМО(У) — глава 27 (параграф 27.3).

Ирина Рудольфовна Потапова, канд. ист. наук, доц., МГИМО(У) — главы 10 (параграф 10.3 совм. с Н.В. Шелюбской), 15 (параграфы 15.2, 15.3).

Ирина Львовна Прохоренко, канд. полит. наук, вед. науч. сотр., ИМЭМО РАН — глава 15 (параграф 15.1 — «Испанская модель»).

Лилия Сергеевна Ревенко, д-р. экон. наук, проф., МГИМО(У) — глава 26.

Александр Александрович Рогожин, канд. экон. наук, вед. науч. сотр., ИМЭМО РАН — главы 7 (параграф 7.7), 20.

Виктор Борисович Супян, д-р. экон. наук, проф., зам. дир. ИСК РАН — глава 14 (параграфы 14.1—14.8).

Светлана Серафимовна Суслина, д-р. экон. наук, гл. науч. сотр., ИДВ РАН — глава 16 (совм. с И.Л. Тимониной).

Ирина Львовна Тимонина, д-р. экон. наук, проф., ИСАА МГУ — глава 16 (совм. с С.С. Суслиной).

Александр Николаевич Федоровский, д-р. экон. наук, вед. науч. сотр., ИМЭМО РАН — глава 7 (параграфы 7.5, 7.6).

Андрей Васильевич Федорченко, д-р. экон. наук, проф., МГИМО(У) — главы 7 (параграф 7.8), 21 (совм. с С.В. Ждановым и Н.М. Мамедовой).

Наталья Владимировна Шелюбская, канд. экон. наук, с.н.с., ИМЭМО РАН — главы 10 (параграф 10.3 совм. с И.Р. Потаповой), 29.

Владимир Николаевич Шитов, д-р. экон. наук, проф., МГИМО(У) — главы 7 (параграф 7.9), 8, 23.

ПРЕДИСЛОВИЕ

Учебник «Мировая экономика и международные экономические отношения» предназначен для бакалавров второго года обучения по направлению подготовки 080100 «Экономика» и подготовлен на базе федерального государственного стандарта последнего поколения.

Учебник состоит из 35 глав, объединенных в 9 разделов — «Основы мировой экономики и международных экономических отношений», «Динамика и пропорции, тенденции и проблемы мировой экономики», «Основные субъекты мировой экономики», «Ресурсы мировой экономики», «Экономика развитых стран и регионов мира», «Экономика менее развитых стран и регионов мира», «Международная торговля как ведущая форма международных экономических отношений», «Другие формы международных экономических отношений», «Платежный баланс, внешний долг и международные резервы». Все главы учебника оснащены выводами и вопросами для самоконтроля, в конце дается предметный указатель.

Целью учебника является формирование у студентов основ знаний о мировой экономике и международных экономических отношениях. В результате студент будет:

- знать теорию, типологию и главных акторов мировой экономики, ее ресурсы и основные тенденции и проблемы, а также основы международного движения экономических благ и ресурсов;
- уметь анализировать экономическую ситуацию в мире и ведущих странах, главные тенденции и проблемы международного движения экономических благ и ресурсов;
- владеть методами изучения мировой и национальной экономики, в том числе внешней торговли, экспорта и импорта капитала, международного обмена знаниями и миграции рабочей силы, а также валютно-расчетных отношений.

Авторы надеются, что их новый учебник будет не менее полезным для студентов, чем их прошлые учебники. Для будущих изданий нам будет важно использовать ваши замечания и рекомендации, которые вы можете направлять по адресу www.bulatov@mgimo.ru

ВВЕДЕНИЕ

Бакалавры-экономисты проходят дисциплину «Мировая экономика и международные экономические отношения» в течение одного семестра, обычно после курса экономической теории, поэтому авторы учебника исходили из следующего:

- нет необходимости подробно излагать связанные с данным курсом разделы экономической теории, так как студенты прорабатывали ее в курсе макроэкономики (прежде всего в разделе о международной экономике), но есть смысл связать экономическую теорию с излагаемым материалом или напомнить читателю о ней. Это и делается во многих главах, но прежде всего в главе 2 «Теории и концепции мировой экономики и международных экономических отношений»;
- учебник писался по возможности кратким, однако необходимость использовать большие массивы статистики и фактов, а главное, разные интересы читателей (одним интересна и нужна экономика Африки, а другим — нет) не всегда позволяли это сделать, и поэтому учебник написан в расчете на то, что не все его главы обязательны для проработки. Это относится прежде всего к главам по экономике стран и регионов мира и некоторым главам по формам международных экономических отношений (например, к главе о международной помощи);
- читателя интересует не столько статистика, сколько тенденции и проблемы мировой экономики и международных экономических отношений, поэтому статистика в учебнике в большинстве глав служит для того, чтобы продемонстрировать возможности осуществлять на ее базе экономический анализ, а заодно привить читателю навыки этого анализа;
- читателю нужны элементы практических навыков, особенно связанные с внешнеэкономической деятельностью России. Авторы старались по мере возможностей сделать это в своих главах.

РАЗДЕЛ I

ОСНОВЫ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Задача раздела — дать студенту сведения об основах мировой экономики и международных экономических отношений. В результате он будет:

знать сущность мировой и глобальной экономики и международных экономических отношений, а также основы их теории;

уметь типологизировать страны мира по уровню экономического развития, а также различать формы международных экономических отношений;

владеть навыками поиска информации по мировой экономике и международным экономическим отношениям.

Глава 1. Сущность, становление и типология мировой экономики и международных экономических отношений

Изучая мир, мы его типологизируем. Данное положение относится также к мировой экономике и международным экономическим отношениям.

1.1. Сущность мирового хозяйства и международных экономических отношений

Понятие мировой и глобальной экономики

Мировая экономика (мировое хозяйство, всемирное хозяйство), по наиболее краткому определению, — это совокупность всех национальных экономик мира. Если мировое хозяйство измерять на базе годо-

вых объемов валового внутреннего продукта (ВВП) стран мира, то в 2014 г. их сумма составляла около 77 трлн долл. (примерно 90 трлн долл. по паритету покупательной способности — см. параграф 1.3).

В мировой экономике выделяют ее наиболее динамичную часть — *глобальную экономику*. Это совокупность тех частей национальных экономик, которые поставляют во внешний мир и (или) получают из него ресурсы и продукты (товары и услуги). Экономическая теория называет подобные ресурсы и продукты торгуемыми в отличие от неторгуемых, которые не пересекают национальные границы. Понятно, что и международные экономические отношения связаны прежде всего с глобальной экономикой.

Если попробовать количественно оценить глобальную экономику, то ее размеры будут в несколько раз меньше мировой экономики. Это происходит потому, что ведущие экономики мира (например, 20 самых больших по объему ВВП стран, которые производят 90% мирового объема ВВП) по-прежнему ориентируются на спрос и предложение продуктов преимущественно за счет внутреннего, а не внешнего рынка. Так, в России импорт обеспечивает 13—14% потребления товаров и услуг, на экспорт идет 16—18% выпускаемой в стране продукции, приток прямых инвестиций добавлял максимум 16% ко всему объему капиталовложений в российскую экономику (т.е. на уровне Китая и Бразилии), а иммигрировавшая в нашу страну для постоянной и временной работы рабочая сила занимает, по оценке, около 10% рабочих мест. В США и Китае эти показатели не выше.

Субъекты мировой экономики

Главными участниками (субъектами, акторами) мировой экономики являются национальные экономики. Чем больше их размеры, тем выше их вес в мировом ВВП. В 2014 г. на Китай приходилось 16,3% мирового ВВП, США — 16,1%, Индию — 6,8%, Японию — 4,4%, Германию — 3,4%, Россию — 3,3%, Бразилию — 3%. Добавим, что в данном учебнике под национальными экономиками подразумеваются экономики отдельных стран. В свою очередь термин «страна» в лексике международных организаций означает как государство, так и часть ее территории с ярко выраженным автономным экономическим и политическим режимом, как, например, Гонконг.

Национальные экономики являются главными участниками и глобальной экономики. Однако степень их участия в глобальной экономике определяется не только размерами их ВВП, но также:

- конкурентоспособностью их продуктов (на конкурентоспособную продукцию спрос на мировом рынке выше);
- торговыми и неторговыми барьерами на пути их ввоза и вывоза (примером может быть современная Россия, внешне-экономические связи которой затруднены из-за формальных и неформальных эмбарго со стороны ряда стран);
- транспортной близостью (удаленностью) страны (особенно это сказывается на странах, не имеющих выхода к морю с его наиболее дешевой транспортировкой грузов);
- степенью открытости национального хозяйства (см. далее).

Открытая экономика — это такое национальное хозяйство, где нерезидентам, т.е. действующим в чужой стране иностранным юридическим и физическим лицам, открыт доступ на большинство рынков, отраслей и сфер этой страны. Противоположностью открытой экономики является *закрытая экономика*, которая является таковой обычно потому, что страна активно проводит политику защиты национальной экономики от иностранной конкуренции — *протекционизм*. Обычно наиболее открыты малые экономики, которые из-за ограниченности своих экономических ресурсов и малого масштаба внутреннего рынка вынуждены активнее, чем средние и большие экономики, использовать движение продуктов и ресурсов между странами. Однако глобальную экономику формируют прежде всего большие страны в силу своего веса. Так, в международной торговле лидируют США и Китай, поставляющие на экспорт 14 и 18% своей продукции соответственно, а не Сингапур и Люксембург, экспортирующие подавляющую часть своей продукции. Экономическая теория нередко переносит черты малых экономик на большие страны, в результате чего иногда создается завышенное представление об уровне глобализации их экономик.

Все более срашиваясь, экономики многих соседних стран образуют интеграционные объединения, обычно в форме интеграционных организаций (хотя есть и неформальные, т.е. без создания организаций, интеграционные группировки вроде «Большого Китая» — см. главу 18). Интеграционные объединения стали заметной частью хозяйственной жизни в мире во многом еще потому, что в наиболее продвинутых из них есть элементы наднациональности. В связи с этим целесообразно считать интеграционные объединения одними из основных участников (субъектов) мировой экономики. Для России вместе с Белоруссией, Казахстаном, Киргизией и Арменией таким интеграционным объединением является Евразийский экономический союз (ЕАЭС), а также ранее созданное

и более широкое по числу участников, но менее продвинутое Содружество Независимых Государств (СНГ).

В последние десятилетия резко возросло значение международных экономических организаций. Главная причина этого — необходимость регулирования глобальной экономики из-за ее стремительного расширения, что отдельным странам и даже интеграционным группировкам часто не под силу. Международные экономические организации как раз и призваны регулировать глобальную экономику, особенно решать общемировые, так называемые глобальные проблемы. Россия участвует почти во всех этих организациях.

Наконец, важными субъектами мировой экономики являются транснациональные корпорации (ТНК) — корпорации, которые состоят из родительской компании и аффилированных (т.е. находящихся в ее полной или частичной собственности) фирм за рубежом. По мере расширения сети своих зарубежных фирм интересы ТНК все меньше совпадают с интересами национальных экономик, включая страны их происхождения. Это важная причина выделения ТНК в отдельный субъект мировой, особенно глобальной, экономики. За рубежом активно действуют российские нефтяные, газовые, металлургические, телекоммуникационные, банковские ТНК, так же как на территории России участвуют в ее хозяйственной жизни почти все ведущие ТНК мира.

Понятие международных экономических отношений и их типология

Движение продуктов и ресурсов между странами называют *международными экономическими отношениями (внешнеэкономическими отношениями, внешнеэкономическими связями)*. Базой для них является глобальная экономика.

Международные экономические отношения можно классифицировать по формам.

Исторически раньше всех в отдельную форму выделилась международная (мировая, внешняя) торговля товарами и услугами. Она по-прежнему доминирует во внешнеэкономических отношениях большинства стран мира (но отнюдь не всех).

Начавшееся позже перемещение экономических ресурсов привело к появлению таких форм, как международный обмен (торговля) знаниями, международная миграция рабочей силы, международное движение капитала. Что касается остальных экономических

ресурсов (помимо труда, знаний и капитала), то природные ресурсы немобильны и участвуют в международных экономических отношениях опосредованно, через внешнюю торговлю, а предпринимательство (предпринимательский ресурс) перемещается вместе с трудом, знаниями и капиталом и поэтому не фигурирует как самостоятельная форма международных экономических отношений.

И наконец, в отдельную форму выделяют международные валютно-расчетные отношения, которые хотя и являются производными от международной торговли и движения экономических ресурсов (особенно капитала), но приобрели большую самостоятельность.

Приведенная типология международных экономических отношений (международная торговля, международный обмен знаниями, международная миграция рабочей силы, международное движение капитала, международные валютно-расчетные отношения) не единственная, существуют и другие типологии. Тем не менее данный учебник построен на вышеупомянутых пяти формах международных экономических отношений исходя из того, что эта типология представляется наиболее связанной с экономической теорией.

Внеэкономические аспекты мировой экономики и международных экономических отношений

Экономика — не единственная сфера нашей жизни. Для нас очень важны также политическая, социальная, культурная, психологическая сферы. Они оказывают заметное воздействие на национальную, мировую и глобальную экономики, привнося свои, внеэкономические, аспекты. Рассмотрим это очень коротко на примере международных экономических отношений.

Вероятно, наибольшее воздействие на мировую экономику и международные экономические отношения оказывает политика. Враждебные или прохладные политические отношения обычно не дают свободно развиваться экономическим связям даже между соседними государствами, например между Индией и Пакистаном, Израилем и арабскими странами. Политизация внешнеэкономических связей особенно заметна в международной торговле оружием и международной торговле (обмене) знаниями, прежде всего высокотехнологическими. Экономисты склонны считать, что выгода от внешнеэкономических связей между странами подавляет их политическую вражду, что правильно в принципе, но бывает не всегда — перед Первой и Второй мировыми войнами главным торговым партнером России была Германия.

Социальная сфера с ее часто возникающими трудностями и потрясениями также постоянно воздействует на мировую экономику и международные экономические отношения. Так, при всей важности остальных причин главными мотивами перемещения миллионов людей между странами являются социальные — низкие доходы и высокая безработица. Именно это ежегодно выталкивает миллионы людей из соседних стран на работу в Россию, где заработная плата намного больше, а спрос на рабочую силу заметно выше, чем в их собственных странах.

Культурная сфера как сближает, так и разделяет национальные экономики. Так, общее культурное пространство является мощным фактором евразийской экономической интеграции. В результате в России отношения между местными жителями и трудовыми мигрантами из соседних стран менее напряжены, чем в Европе, из-за большей близости их культур, хотя и они небезоблачны. С другой стороны, национальная культура, например культура ведения бизнеса (деловая этика), нередко мешает дружественному восприятию этого бизнеса за рубежом. Так, индекс взяточничества (Bribe Payers Index), который рассчитывается по трем десяткам ведущих стран мира, согласно вероятности дачи взяток их компаниями при ведении бизнеса в других странах, свидетельствует, что наиболее склонны давать такие взятки компании из Китая и России, что часто мешает действовать китайскому и российскому бизнесу в странах с низким индексом взяточничества.

Психика отклоняет наше поведение от абсолютно рационального, как указывал еще Джон Мейнард Кейнс (1883—1946). Однако в разных странах это происходит по-разному, что во многом определяет поведение их экономических агентов. Так, по данным Европейского социального исследования (это программа, в которой с 2006 г. участвует и Россия), для жителя России безопасность и самоутверждение важнее, чем для европейца, но менее важны такие ценности, как самостоятельность, новизна и риск, забота о людях и природе.

Помочь понять культурные и психологические различия бизнесменов разных стран помогают кросс-культурные модели. *Модель национальной культуры Хофстеде* (фактически охватывает и национальную психологию), разработанная голландским социологом Гертом Хофстеде (р. 1924) на основе опросов местных служащих американской корпорации IBM в разных странах мира и затем дополненная другими социологами, содержит пять показателей по каждой стране. Это неравномерность распределения власти,

уровень индивидуализма (его противоположность — коллективизм), напористость в поведении (мужественность в противоположность женственности), неприятие неопределенности, стратегическое мышление (долгосрочность или краткосрочность ориентации людей на будущее). Каждый из этих показателей оценивается в 100 баллов. По этой модели для жителей России характерно равнодушное отношение к неравномерности распределения власти, в том числе на их работе (93 балла по сравнению с 54 в Японии и 40 в США), высокий уровень коллективизма и соответственно невысокий уровень индивидуализма (39 баллов против 46 в Японии и 91 в США), невысокая напористость (36 баллов против 95 в Японии и 62 в США), сильное неприятие неопределенности (95 баллов против 92 в Японии и 46 в США) и предположительно краткосрочность стратегии поведения (по России нет точных данных, 80 баллов в Японии и 29 в США).

Модель корпоративной культуры Тромпенаарса (по имени другого голландского социолога — Фонса Тромпенаарса, р. 1953) выделяет четыре типа национальной корпоративной культуры под следующими условными названиями: «инкубатор», «управляемая ракета», «семья», «Эйфелева башня». Первые две модели распространены в англосаксонских и североевропейских странах, и для них характерен эгалитаризм с его невысокой дистанцией между высшим и нижним звеном. Другие две модели распространены в Центральной и Восточной Европе, России и странах СНГ, Азии и Латинской Америке. Для них характерна сильная иерархия внутри компаний.

1.2. Становление и эволюция глобальной экономики и международных экономических отношений

Становление глобальной экономики

Ядро глобальной экономики зародилось еще в глубокой древности в регионе Ближнего Востока вместе с прилегающими странами Индийского океана и Средиземного моря.

Все началось с международной торговли товарами. Жители первого в мире крупного государства — Египта — еще 5 тыс. лет тому назад торговали с соседними племенами, покупая у них древесину, металлы, скот в обмен на продукты египетского ремесла и земледелия. К международной торговле товарами стали подключаться торговцы услугами. Финикийские и греческие купцы

не только торговали по всему Средиземноморью собственными и приобретенными в других странах товарами, но и оказывали услуги, перевоза чужие грузы и иноземных пассажиров.

Постепенно международная торговля охватывала другие регионы мира — вначале Южную Азию, затем Юго-Восточную и Восточную Азию, Россию, Америку, Австралию и Океанию и, наконец, труднодоступные районы Тропической Африки. В результате к концу XIX в. сложился *мировой рынок товаров и услуг*, т.е. совокупность рынков торгуемых продуктов.

Одновременно в мире росло международное движение экономических ресурсов. Западноевропейские капиталы стали заметным элементом инвестиций в Америке и России, эмигранты из Европы хозяйственно освоили огромные просторы Северной Америки, Южной Африки, Австралии. Западные предприниматели донесли во все уголки мира достижения западной науки (электричество, двигатель внутреннего сгорания, механические средства передвижения). Затем знания, капитал и особенно рабочую силу стали экспортировать и менее развитые страны, в результате чего процесс перемещения экономических ресурсов между странами стал взаимным, хотя и отнюдь не симметричным. Таким образом, все национальные экономики стали участниками не только мирового рынка товаров и услуг, но и международного движения экономических ресурсов.

В этих условиях на рубеже XIX—XX вв. стало возможным говорить о глобальной экономике.

Этапы глобализации

Возникнув, глобальная экономика прошла ряд этапов.

Время с конца XIX в. до начала Первой мировой войны стало первым этапом глобализации. За эти три десятилетия во многих национальных экономиках доля экспортируемой и импортируемой продукции достигла такого уровня, который был перекрыт только полвека спустя. Большие масштабы вывоза экономических ресурсов из западноевропейских стран (Великобритания вкладывала капитала за границу больше, чем в свою экономику) в новые быстрорастущие рыночные экономики (тогда это были США, Россия и британские доминионы) были превышены только спустя много десятилетий. Перед Первой мировой войной приток капитала из-за рубежа обеспечивал в России более половины инвестиций в промышленность, в США более половины рабочих были

иммигрантами. Хотя тогда интеграционные объединения отсутствовали (их отчасти заменяли империи), международные экономические организации были немногочисленны и слабы, а ТНК было немного, но в целом об этом этапе глобализации можно говорить как о первой волне глобализации.

Период с начала Первой до конца Второй мировой войны был этапом сворачивания глобализации в ходе войн, революций, экономического кризиса 1930-х гг. В результате если экспорт товаров из России в 1913 г. составлял более 1 млрд долл., то в 1938 г. — всего 0,3 млрд долл. В США за этот период экспорт увеличился с 2,6 до 3,1 млрд долл., но фактически и он резко упал, так как доллар за это время обесценился в 2,2 раза.

Время после окончания Второй мировой войны и до конца 1970-х гг. было этапом восстановления глобальной экономики. Объем мировой торговли достиг уровня 1913 г. уже в начале 1950-х гг., хотя движение экономических ресурсов достигло прежнего размаха лишь к концу этого периода. На этом этапе были заложены важные предпосылки для новой волны глобализации — создавались интеграционные объединения, росло число международных экономических организаций, быстро увеличивалось число ТНК.

Период с конца 1970-х — начала 1980-х гг. до разразившегося в 2008 г. мирового экономического кризиса стал второй волной глобализации. Почти все рекорды первой волны были превышены. Резко выросло отношение экспортируемой и импортируемой продукции к производимой продукции, интеграционные объединения стали мощной силой во многих регионах, значение международных экономических организаций сильно возросло, особенно для менее развитых стран, а ТНК стали производить от четверти до трети (в том числе только на своих зарубежных филиалах более 9%) всего мирового ВВП.

Однако нынешний этап глобализации, начавшийся после упомянутого кризиса, вновь меняет ее характер. В крупных странах происходит усиление внимания к производству продукции на внутренний рынок как более надежному по сравнению с мировым. Свобода движения капитала в мире все больше рассматривается критически, особенно деятельность международных «перевалочных пунктов» капитала — офшорных юрисдикций. Нарастают ограничения на пути международной миграции рабочей силы. Можно осторожно предположить, что это не столько следствие последнего мирового экономического кризиса, сколько долговременная тенденция к снижению темпов глобализации. Возмож-

но, глобализация развивается циклически и вторая ее волна заканчивается, сменяясь не попятным движением, как в период между двумя мировыми войнами, а более умеренными темпами.

1.3. Типология мировой экономики и международных экономических отношений

Стадии и уровни экономического развития

Экономическая теория исследует *стадии развития экономики*. Из современных работ отметим прежде всего такие, как «Стадии экономического роста: некоммунистический манифест» (1960) Уолта Ростоу, «Грядущее постиндустриальное общество» (1973) Дэниела Белла, «Международная конкуренция» (1990) Майкла Портера. В своей книге Ростоу развил концепцию стадий (точнее, ступеней) перехода от традиционного (по преимуществу аграрного) общества к индустриальному и его последующую эволюцию, Белл сформулировал основные черты рыночной экономики, перешедшей от стадии доминирования промышленности к стадии доминирования современных услуг (постиндустриальной стадии), а Портер сформулировал четыре стадии экономического развития (рассматривая их с точки зрения конкурентоспособности национальных экономик) — развитие на основе факторов производства (обычно это земля и труд), инвестиций (фактически это стадия активной индустриализации), нововведений (инноваций), богатства (фактически на основе мощного финансового капитала).

Базируясь на подходе Портера, но модифицируя его, международная неправительственная организация Всемирный экономический форум (ВЭФ) в своих исследованиях исходит из того, что большинство стран мира находятся на разных стадиях экономического развития — это стадия развития на основе традиционных факторов производства (преимущественно малоквалифицированной рабочей силы и торгуемых природных ресурсов), на основе эффективности (в ходе активной индустриализации экономическое развитие идет преимущественно через повышение эффективности производства продукции и рост ее качества), на основе инноваций (развитие прежде всего на основе новых знаний в форме инноваций), но стадия богатства (по Портеру) в этой типологии отсутствует. По версии ВЭФ (табл. 1.1), на первой стадии находятся 35 стран (включая Индию, а из постсоветских стран — Киргизию и Таджикистан), на переходной стадии от первой ко второй

стадии — 16 стран (в том числе Азербайджан и Молдавия), на второй стадии — 30 государств (включая Китай, ЮАР, Армению, Грузию, Украину), на переходной стадии от второй к третьей стадии — 24 страны (в том числе Россия, Бразилия, Казахстан, Латвия, Литва), а на третьей стадии — 37 государств (в основном развитые страны, из постсоветских — только Эстония).

Таблица 1.1

**Дифференциация стран мира по стадиям
экономического развития (по версии ВЭФ)**

Первая стадия развития	Переходная стадия (от первой ко второй стадии)	Вторая стадия развития	Переходная стадия (от второй к третьей стадии)	Третья стадия развития
Бангладеш	Азербайджан	Албания	Аргентина	Австралия
Бурунди	Алжир	Армения	Барбадос	Австрия
Вьетнам	Ангола	Болгария	Бахрейн	Бельгия
Гаити	Боливия	Гайана	Бразилия	Великобритания
Гамбия	Ботсвана	Гватемала	Венгрия	Германия
Гана	Бутан	Грузия	Казахстан	Гонконг
Гвинея	Венесуэла	Доминиканская Республика	Коста-Рика	Греция
Замбия	Габон	Латвия	Литва	Дания
Зимбабве	Гондурас	Египет	Ливан	Израиль
Индия	Иран	Индонезия	Литва	Ирландия
Камбоджа	Кувейт	Иордания	Малайзия	Исландия
Камерун	Ливия	Кабо-Верде	Маврикий	Испания
Кения	Молдавия	Китай	Мексика	Италия
Киргизия	Монголия	Колумбия	Оман	Канада
Кот-д'Ивуар	Саудовская Аравия	Македония	Панама	Катар
Лаос	Филиппины	Марокко	Польша	Кипр
Лесото		Намибия	Россия	Люксембург
Мавритания		Парагвай	Сейшелы	Мальта
Мадагаскар		Перу	Суринам	Нидерланды
Малави		Румыния	Турция	Новая Зеландия
Мали		Сальвадор	Объединенные Арабские Эмираты	Норвегия
Мозамбик		Свазиленд	Уругвай	Португалия
Мьянма		Сербия	Хорватия	Пуэрто-Рико
Непал		Суринам	Чили	Сингапур
Нигерия		Таиланд		Словакия
Никарагуа		Тимор-Лесте		Словения
Пакистан		Тунис		Соединенные Штаты Америки
Руанда		Украина		Тайвань
Сенегал		Черногория		Тринидад и Тобаго
Сьерра-Леоне		Шри-Ланка		Финляндия
Танзания		Южно-Африканская Республика		Франция
Таджикистан		Ямайка		Чехия
Уганда				Швейцария
Чад				Швеция
Эфиопия				Эстония
				Южная Корея
				Япония

Источник: World Economic Forum. Global Competitiveness Report 2015—2016. Geneva, 2014. P. 37.

Переход страны от одной стадии к другой зависит от того, как изменяется ее *уровень экономического развития*. Он определяется набором критериев. Данный учебник ориентируется на следующие — ВВП или ВНД (валовой национальный доход) на душу населения, отраслевая структура ВВП, уровень и качество жизни — и на этой основе делит страны мира на развитые и менее развитые.

Напомним, что ВВП — это главный показатель системы национальных счетов, характеризующий объем произведенной в стране добавленной стоимости (производным от него и близким к нему является ВНД). Для международных сопоставлений ВВП разных стран его нужно из национальных валют переводить в единую валюту (обычно это наиболее распространенная в мире валюта — американский доллар). Причем желательно не по обменному курсу, а по *паритету покупательной способности (ППС)*, т.е. по курсу с учетом цен внутреннего рынка страны, ведь обменный курс национальной валюты устанавливается на базе спроса и предложения на нее со стороны продавцов и покупателей только торгуемой продукции и не учитывает остальную, неторгуемую продукцию страны. В рамках *Программы международных сопоставлений ООН* берут стандартный набор (корзину) из 3000 потребительских и инвестиционных товаров, затем считают, сколько стоит этот набор в национальной валюте и сколько он стоит в долларах в США, и на этой основе определяют соотношение (т.е. ППС) между национальной валютой и американским долларом.

В 2013 году среднегодовой обменный курс рубля составлял 31,83 руб. за 1 долл., а по ППС — 19,31 руб. (в 2014 г., по оценке, около 21 руб.). Более низкий по сравнению с ППС обменный курс национальной валюты характерен не только для России, но и для всех менее развитых стран. В основном это связано с тем, что за более производительный труд платят больше, и поэтому в странах с высокой производительностью труда (это развитые страны) заработная плата высока, но зато и цены на трудоемкую продукцию местного производства здесь часто выше, чем в менее развитых странах. В то же время жители первых стран могут купить на свою высокую заработную плату намного больше товаров и услуг, чем жители вторых стран с их более дешевыми товарами и услугами.

ВНД по ППС на душу населения в развитых странах, если судить по расчетам Всемирного банка за 2014 г., превышает 26—28 тыс. долл. (в Греции — 26 тыс., Португалии — 28 тыс., США — 56 тыс., Люксембурге — около 60 тыс.). В России с ее 25 тыс. долл. этот показатель весьма близок к указанной границе (похожая ситуация и в

наиболее продвинутых странах Центральной и Восточной Европы). В то же время в некоторых менее развитых странах этот показатель еще выше — в Катаре 130 тыс. долл., Кувейте — около 80 тыс., Объединенных Арабских Эмиратах (ОАЭ) — 66 тыс. долл. Этот факт говорит нам, что одним только доходом на душу населения нельзя измерять уровень экономического развития страны.

Отраслевая структура ВВП в развитых странах характеризуется преобладанием третичного сектора (сферы услуг), высоким весом вторичного сектора (промышленности и строительства), невысоким удельным весом первичного сектора (сельского и лесного хозяйства, рыболовства и охоты). Хотя в структуре ВВП некоторых менее развитых стран доля вторичного и третичного секторов иногда велика, обычно это объясняется высоким весом в этих секторах традиционных отраслей — добывающей промышленности, торговли, туризма, в то время как в развитых экономиках в их вторичном секторе преобладает обрабатывающая промышленность (особенно машиностроение), а в третичном секторе — современные услуги (наука, образование, здравоохранение, транспорт и связь, деловые и финансовые услуги, услуги жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ)). Например, в ОАЭ, где вторичный сектор доминирует (56% ВВП), на добывающую промышленность приходится его основная часть (35% ВВП). Для выявления этих деталей нужен анализ структуры ВВП по видам экономической деятельности, которую содержат системы национальных счетов, но для более поверхностного анализа часто достаточно данных о доле первичного сектора в ВВП — в развитых странах она не превышает 3%. Ведь чем дальше продвинулась страна в стадиях экономического развития, тем выше производительность труда в ее наиболее старом секторе — первичном, и в результате этот сектор обычно обеспечивает небольшим числом работников потребности страны, а часто и других стран мира, как первичный сектор США, на который приходится всего 1% ВВП этой страны. Приведем следующие данные о соотношении между секторами — в США это 1:20:79, России — 4:37:59, Китае — 10:47:43.

Уровень и качество жизни в стране определяются массой показателей. Попыткой обобщить наиболее важные из них является показатель под названием «индекс человеческого развития» (ИЧР) (индекс развития человеческого потенциала — human development index), который является среднеарифметической суммой трех индексов — ожидаемой продолжительности жизни, уровня образования, уровня ВВП на душу населения по ППС.

Идеалом считается, когда каждый из индексов достигает единицы. В 2013 году ИЧР в России равнялся 0,778; в группе стран с очень высоким уровнем ИЧР (в эту группу входят преимущественно развитые страны) — 0,890; в Бразилии — 0,744; в Китае — 0,719; в ЮАР — 0,658; в Индии — 0,586, а в целом в мире — 0,702.

Итак, Россия по производству ВНД на душу населения, отраслевой структуре ВВП, ИЧР относится к менее развитым странам, хотя и к их верхнему эшелону, что дает ей неплохие шансы стать в будущем развитой страной.

Экономическая типология стран мира

Эта типология базируется на уровне развития национальных экономик.

Еще раз упомянем, что в зависимости от уровня экономического развития целесообразно делить страны мира на две группы — *развитые* и *менее развитые*. В прошлом вторую группу стран прямо называли отсталыми. Однако в нынешнем, более либеральном мире это считается политически некорректным. В результате термин «отсталые страны» заменили вначале термином «экономически отсталые страны», а затем — «развивающиеся страны». При этом социалистические страны выделялись особо, а после перехода этих стран от строительства социалистической экономики к строительству капиталистической (рыночной) экономики их стали называть переходными экономиками. Сейчас, объединяя все эти экономически отсталые страны, используют термины «страны с формирующимся рынком», «развивающиеся и переходные экономики» и их варианты. В данном учебнике, соблюдая политкорректность, но не отказываясь от здравого экономического смысла, их именуют «менее развитые страны (экономики)», а те, что обладают развитой экономикой, — «развитые страны (экономики)».

Среди развитых и менее развитых экономик выделяют различные подгруппы, хотя их чаще называют группами. Например, выделяют «Группу двадцати» (G20) наиболее крупных экономик мира — из развитых стран это семь ведущих развитых экономик плюс страна — председатель Европейского Союза (ЕС) плюс Австралия и Южная Корея, а из менее развитых стран в эту группу входят страны БРИКС (англ. BRICS — сокращение от Brazil, Russia, India, China, South Africa) — группа из пяти стран: Бразилия,

Россия, Индия, Китай, Южно-Африканская Республика плюс Мексика, Аргентина, Турция, Саудовская Аравия, Индонезия. На эти страны приходится 90% мирового ВВП, 80% мировой торговли и $\frac{2}{3}$ населения мира.

Среди развитых стран часто выделяют:

- «Группу семи» (G7) — объединение наиболее крупных развитых экономик — США, Япония, Германия, Франция, Великобритания, Италия, Канада;
- группу развитых стран-новичков, называя ее новыми индустриализированными азиатскими экономиками, — это Южная Корея, Сингапур, Тайвань и Гонконг.

Среди менее развитых стран выделяют:

- пять ведущих на своих континентах экономик под аббревиатурой БРИКС (от англ. BRICS — Brazil, Russia, India, China, South Africa);
- находящиеся на стадии перехода от традиционного общества к индустриальному новые индустриальные страны во главе с Китаем, Индией, Бразилией, Мексикой, Индонезией, Турцией, Ираном;
- страны с переходной экономикой, к которым относят переходящие к рыночной экономике бывшие социалистические страны;
- страны — экспортеры топлива, а также страны — экспортеры прочего сырья, у которых топливо или другие виды сырья составляют более половины их экспорта;
- наименее развитые страны, у которых ВВП на душу населения составляет менее 1 тыс. долл., невысок ИЧР, а экономический рост сильно нестабилен;
- страны-должники, к которым Международный валютный фонд (МВФ) причисляет страны с отрицательным сальдо текущего платежного баланса в течение последних четырех десятилетий, выделяя среди них подгруппу бедных стран с большим внешним долгом.

Многие страны попадают одновременно в несколько групп, как, например, Россия: она входит в БРИКС, является страной с переходной экономикой и принадлежит к странам—экспортерам топлива.

Типология стран по уровню экономического развития различается у разных международных организаций. В таблице 1.2 приведена типология Международного валютного фонда, совмещенная с его статистикой удельного веса групп и отдельных стран в мировом производстве ВВП.

Таблица 1.2

Доля разных стран и групп стран в 2014 г. в мировом ВВП, экспорте и населении (по типологии МВФ, на базе ППС), %

Страна, группа стран	Количество стран	ВВП	Экспорт товаров и услуг	Население
Развитые экономики	37	43,1	61,0	14,7
США		16,1	10,0	4,5
Зона евро, в том числе:	18	12,1	25,3	4,7
Германия		3,4	7,5	1,1
Франция		2,4	3,6	0,9
Италия		2,0	2,7	0,8
Испания		1,5	1,9	0,7
Япония		4,4	3,7	1,8
Великобритания		2,4	3,6	0,9
Канада		1,5	2,4	0,5
Остальные развитые экономики		6,6	17,1	2,3
<i>Справочно: ведущие развитые экономики</i>	7	32,2	33,4	10,6
Экономики с формирующимся рынком и развивающиеся экономики	152	56,9	38,0	85,3
Центральная и Восточная Европа	13	3,4	3,5	2,5
Страны СНГ (включая Грузию), в том числе Россия	12	4,7	3,6	4,0
Развивающиеся экономики Азии, кроме Ближнего и Среднего Востока, в том числе:	29	28,7	16,9	48,8
Китай		16,3	10,5	19,3
Индия		6,8	2,1	17,7
Прочие		6,4	4,6	11,8
Латинская Америка, в том числе:	32	8,7	5,2	8,5
Бразилия		3,0	1,1	2,9
Мексика		2,0	1,8	1,7
Ближний и Средний Восток (включая Пакистан и Афганистан)	22	7,6	6,6	9,0
Африка южнее Сахары, в том числе без Нигерии и Южно-Африканской Республики	45	3,1	2,0	12,6
		1,5	1,1	9,4

Окончание

Страна, группа стран	Количество стран	ВВП	Экспорт товаров и услуг	Население
<i>Справочно:</i>				
Страны-экспортеры топлива	29	11,8	10,5	10,6
Страны-экспортеры прочего сырья	28	2,8	1,7	6,5
Страны-должники	123	28,9	17,3	56,2
Наименее развитые страны	59	4,2	2,4	19,1

Источник: International Monetary Fund. World Economic Outlook. April 2014. P. 149.

Масштабы, структура и меняющееся соотношение форм международных экономических отношений

Международная торговля преобладает во внешнеэкономических связях большинства стран мира. В России ее объем измеряют внешнеторговым оборотом (это сумма экспорта и импорта), но в международной статистике внешнюю торговлю измеряют прежде всего объемом экспорта. В мире в 2014 г. экспорт товаров и услуг составил 23 460 млрд долл., из них товаров — 18 816 млрд долл. и услуг — 4640 млрд долл., в том числе из России — 498 млрд и 66 млрд долл. соответственно. Доля услуг в мировой торговле постепенно растет, что отражает постепенное увеличение их значения во всех национальных экономиках. Однако этот сдвиг происходит медленно и нестабильно из-за того, что многие массовые услуги потребляются только на месте (например, услуги ЖКХ), т.е. являются неторгуемыми.

Международная торговля (обмен) знаниями, возможно, стала наиболее значимой формой международных экономических отношений. Однако ее измерение затруднено тем, что часть знаний передается бесплатно (поэтому название этой формы международных экономических отношений двоякое — не только торговля, но и безвозмездный обмен, например, через Интернет) или же передается вместе с экспортируемыми товарами, входя в их цену (например, услуги по установке и эксплуатации оборудования). В результате возможно статистически отследить только некоторые элементы в торговле знаниями, например международную торговлю правами (роялти) и лицензиями (310 млрд

долл. в 2013 г.), услугами связи (120 млрд долл.), компьютерными и информационными услугами (285 млрд долл.), финансовыми (335 млрд долл.) и строительными услугами (105 млрд долл.).

Международное движение капитала в годы мирового экономического подъема соперничает по объему с внешней торговлей товарами и услугами (в 2007 г. экспорт капитала составил 11 120 млрд долл. против 17 087 млрд долл. экспорта товаров и услуг), но в годы рецессии или вялой конъюнктуры он резко сокращается в отличие от более устойчивой к экономическим циклам внешней торговли (около 4000 млрд долл. экспорта капитала против 22 432 млрд долл. экспорта товаров и услуг в 2012 г.). Наиболее устойчивы такие формы экспорта капитала, как прямые инвестиции, а наиболее волатильны портфельные инвестиции, финансовые деривативы и прочие инвестиции.

Международная миграция рабочей силы составляет несколько миллионов человек в год. Часть этих людей переселяется для постоянной работы и жительства, часть — для временной работы. Так, в Россию ежегодно на постоянное местожительство приезжает около 300 тыс. человек, для временной работы — 7—10 млн человек. Статистика международной миграции во многих странах неполна, особенно статистика временной миграции. К тому же для сравнения этой формы международных экономических отношений с другими формами необходимо перевести ее в денежное выражение, поэтому для оценки масштабов международной миграции рекомендуется измерять ее денежными переводами физических лиц за границу, хотя это упрощение, так как подобные переводы осуществляют не только мигранты на свою родину. Тем не менее эта статистика такова: в нашем десятилетии они приближаются к 1,5 трлн долл., составляя около 2% ВВП России, 4% — Швейцарии, 6—10% — монархий Персидского залива, 20% — Люксембурга.

1.4. Аналитика и статистика мирового хозяйства и международных экономических отношений

Экономиста-международника интересуют прежде всего публикации и базы данных международных экономических организаций, а также ведущих стран мира.

**Аналитические издания и интернет-ресурсы
международных организаций**

Организация объединенных наций (ООН) выпускает ежегодник *Statistical Yearbook* и ежемесячник *Monthly Bulletin of Statistics*, которые содержат и экономические данные. Однако основная масса экономической статистики и аналитики публикуется экономическими организациями, как входящими в систему ООН, так и находящимися вне ее (см. главу 9).

Всемирный банк, освещая экономическую ситуацию в мире, странах и регионах, ежегодно выпускает статистический сборник *World Development Indicators* и аналитический доклад со статистическими приложениями *World Development Report*, а для постоянного мониторинга национальной и мировой экономики у него есть база данных *World Bank Data*. Экономический прогноз мирового хозяйства, в том числе по регионам, содержится в выходящих дважды в год *Global Economic Prospects*. Большая исследовательская работа сотрудников Всемирного банка отражается в статьях его сотрудников, которые публикуются в журналах *Policy Research Working Papers* и *World Bank Research Observer*.

Международный валютный фонд в своих изданиях и базах данных ориентируется на финансовые аспекты мировой экономики и международных экономических отношений. Дважды в год он выпускает аналитический доклад о состоянии мировых финансов под названием *Global Financial Stability Report*, а также систематизирует и прогнозирует финансовые индикаторы по миру и странам в *World Economic Outlook*, а фискальную статистику — в *Fiscal Monitor*. Для интересующихся платежным балансом большую ценность представляет статистический ежегодник по миру и странам *Balance of Payments Statistics*. Ежемесячно публикуется по всем странам *International Financial Statistics* и раз в год — *International Financial Statistics Yearbook*. Статьи сотрудников Фонда систематически публикуются в *IMF Working Papers* и *IMF Staff Discussion Papers*.

Внешнеторговая статистика и аналитика даются во всех вышеперечисленных изданиях, но специализируется на них Всемирная торговая организация (ВТО). Ее ежегодник *International Trade Statistics* приводит данные по международной торговле не только товарами, но и услугами, а *World Trade Report* дает аналитику. Внешнеторговую аналитику и статистику с акцентом

на менее развитых странах публикует также Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД). Не меньший интерес вызывают ее публикации по прямым иностранным инвестициям, и прежде всего World Investment Report.

Материалы по социальной сфере содержатся прежде всего в изданиях Международной организации труда (МОТ) и Программы развития ООН (ПРООН). Последняя публикует Human Development Report, в котором приводятся расчеты индекса человеческого развития. Обе эти организации публикуют статистику по международной миграции, но обширные данные о ней публикует также Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР, англ. OECD) в своем ежегоднике OECD Fact Book и выходящем дважды в год аналитическом издании OECD Economic Outlook.

Из отраслевых изданий международных экономических организаций выделим публикации Организации Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО), Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (ФАО) и Международного энергетического агентства (МЭА). Организация Объединенных Наций по промышленному развитию издает аналитику и статистику с упором на промышленность, в частности Industrial Development Report и International Yearbook of Industrial Statistics. Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций издает прежде всего FAO Statistical Yearbook, а Международное энергетическое агентство в своем World Energy Outlook приводит прогнозы по мировой энергетике.

Весьма большое количество экономической статистики и аналитики содержится в материалах Организации экономического сотрудничества и развития, хотя и с акцентом на странах — членах этой организации, подавляющее большинство из которых являются развитыми странами. Прежде всего это объемный OECD Economic Outlook, сборник OECD Factbook и ежемесячник Main Economic Indicators.

Наконец, ряд транснациональных корпораций систематически публикуют отчеты по отдельным отраслям, сферам и аспектам мировой экономики и международных экономических отношений. Примерами могут быть British Petroleum с его ежегодным BP Statistical Review of World Energy о запасах, добыче и мировой торговле углем, нефтью и газом, а также PricewaterhouseCoopers, выпускающим отчет о налоговой нагрузке и ее структуре для бизнеса во всех странах мира под названием Paying Taxes

Региональные и национальные издания и ресурсы

Региональные комиссии ООН и региональные организации выпускают немало публикаций по экономике регионов мира. Примером может быть СНГ, межгосударственный статистический комитет которого выпускает ежегодник «Содружество Независимых Государств», а также ЕАЭС, для которого Евразийский банк развития публикует аналитику и статистику.

Статистические органы стран мира обычно выпускают объемные статистические ежегодники, приводящие преимущественно экономическую и социальную статистику. Например, Росстат в конце каждого года выпускает «Российский статистический ежегодник» и как его краткий промежуточный вариант публикует в середине года справочник «Россия в цифрах». Кроме того, на своем сайте www.gks.ru Росстат дает пользователям доступ в свою обширную базу данных. Минфин России выкладывает обширную информацию о государственных финансах на своем сайте www.minfin.ru, а Центральный банк Российской Федерации (ЦБ РФ, Банк России) — на сайте www.cbr.ru. Компания «Росбизнесконсалтинг» дает обширную текущую экономическую информацию на сайте www.rbc.ru

Выводы

1. Мировая экономика (мировое хозяйство, всемирное хозяйство), по наиболее краткому определению, — это совокупность всех национальных экономик мира. В мировой экономике выделяют ее наиболее динамичную часть — глобальную экономику. Это совокупность тех частей национальных экономик, которые поставляют во внешний мир и (или) получают из него продукты и ресурсы. Экономическая теория называет подобные ресурсы и продукты (товары, услуги) торгуемыми в отличие от неторгуемых, которые не пересекают национальных границ. Глобальная экономика является базой для международных экономических отношений.

2. Главными участниками (субъектами) мировой экономики являются национальные экономики, а также региональные экономические объединения (интеграционные объединения), международные экономические организации, международные финансовые центры, транснациональные корпорации.

3. Движение продуктов и ресурсов между странами называют международными экономическими отношениями (внешнеэко-

номическими отношениями, внешнеэкономическими связями). Формами международных экономических отношений являются международная (мировая, внешняя) торговля товарами и услугами, международная миграция рабочей силы, международный обмен (торговля) знаниями, международное движение капитала, а также международные валютно-расчетные отношения.

4. Глобальная экономика прошла ряд этапов. Время с конца XIX в. до начала Первой мировой войны было первым этапом глобализации, но период с начала Первой мировой войны до конца Второй мировой войны стал этапом сворачивания глобализации в ходе двух мировых войн, революций и гражданских войн, а также экономического кризиса 1930-х гг. Годы после окончания Второй мировой войны и до конца 1970-х гг. были этапом восстановления глобальной экономики. Период с конца 1970-х — начала 1980-х гг. до начавшегося в 2008 г. мирового экономического кризиса стал второй волной глобализации, в результате которой почти все рекорды первой волны были превышены. Однако нынешний этап глобализации, начавшийся после упомянутого кризиса, вновь меняет ее характер, в результате чего темпы глобализации могут замедлиться.

5. По мере перехода страны от одной стадии развития к другой повышается ее уровень экономического развития. Он определяется набором критериев. Авторы учебника ориентируются на следующие — ВВП (ВНД, валовой располагаемый доход — ВРД) на душу населения, отраслевая структура ВВП, уровень и качество жизни и на этой основе делят страны мира на развитые и менее развитые.

6. Экономическая типология стран мира базируется на уровне их экономического развития. В данном учебнике страны мира делятся на две группы — развитые и менее развитые. Среди них выделяются различные подгруппы (группы), в том числе группа 20 наиболее крупных экономик мира, группа семи наиболее крупных развитых экономик. Среди менее развитых стран под аббревиатурой БРИКС выделяют пять ведущих на своих континентах экономик, а также новые индустриальные страны, страны с переходной экономикой, страны — экспортеры топлива, страны — экспортеры прочего сырья, наименее развитые страны, страны-должники и бедные страны с большим внешним долгом.

7. Международная торговля преобладает во внешнеэкономических связях большинства стран мира. Международная миграция рабочей силы составляет несколько миллионов человек в год, а для оценки масштабов международной миграции рекомендуется изме-

рять ее денежными переводами физических лиц за границу. Международная торговля (обмен) знаниями, возможно, стала наиболее значимой формой международных экономических отношений, однако ее измерение затруднено тем, что часть знаний передается бесплатно (поэтому название этой формы международных экономических отношений двояко — не только торговля, но и безвозмездный обмен, например через Интернет) или же передается вместе с экспортируемыми товарами, входя в их цену. Международное движение капитала в годы мирового экономического подъема соперничает по объему с внешней торговлей товарами и услугами, но в годы рецессии или вялой конъюнктуры он резко сокращается.

8. На хозяйственную жизнь огромное воздействие оказывают другие сферы нашей жизни — политическая, социальная, культурная, психологическая. Их воздействие испытывают и международные экономические отношения.

Термины и понятия

Мировая экономика (мировое хозяйство, всемирное хозяйство)

Глобальная экономика

Международные экономические отношения (внешнеэкономические отношения, внешнеэкономические связи)

Открытая экономика

Закрытая экономика

Протекционизм

Мировой рынок товаров и услуг

Стадии экономического развития

Уровень экономического развития

Паритет покупательной способности (ППС)

Программа международных сопоставлений ООН

Развитые страны

Менее развитые страны

Теория периферийной экономики

Группа двадцати (G 20)

Группа семи (G 7)

Новые индустриализированные азиатские экономики

Новые индустриальные страны

БРИКС

Страны с переходной экономикой

Страны — экспортеры топлива

Страны — экспортеры прочего сырья
 Наименее развитые страны
 Страны-должники
 Бедные страны с большим внешним долгом

Вопросы и задания для самопроверки

1. Перечислите формы международных экономических отношений.
2. Назовите субъекты мировой экономики.
3. Перечислите и охарактеризуйте этапы глобализации.
4. Каковы основы экономической типологии стран мира?
5. На каких стадиях экономического развития, по версии ВЭФ, находятся страны БРИКС?
6. Как политика влияет на внешнеэкономические связи?
7. Как на международные экономические отношения влияет социальная сфера?

Глава 2. Концепции и теории глобальной экономики и международных экономических отношений

Единой теории глобальной экономики и международных экономических отношений не существует. Но большинство экономистов разделяют концепцию международного разделения труда и концепцию международного движения экономических ресурсов (обе называются концепциями потому, что объединяют ряд теорий), а также теорию международной конкурентоспособности и концепцию глобальных цепочек стоимости.

2.1. Концепция международного разделения труда и концепция международного движения экономических ресурсов

Обе концепции исходят из того, что коренная причина движения продуктов (т.е. товаров и услуг) и экономических ресурсов между странами — это различия в наделенности стран ресурсами

(знаниями, капиталом, трудом, предпринимательством, природными ресурсами). С одной стороны, это приводит к международному разделению труда, прежде всего на базе внешней торговли. С другой стороны, скудость или изобилие различных ресурсов в разных странах вызывает их движение между странами.

Концепция международного разделения труда

Международное разделение труда — это специализация национальных экономик на производстве продукции, которой они обмениваются между собой. Подобная специализация обусловлена прежде всего различиями в наделенности национальных экономик экономическими ресурсами, вследствие чего экономические агенты страны тяготеют к производству той продукции, для которой их страна достаточно наделена ресурсами. Набор экономических ресурсов одинаков в любой стране, и разница между странами состоит в том, какие ресурсы в стране обильны (по терминологии экономической теории), а какие скудны. Так, в России обильны прежде всего природные ресурсы, отчасти — ресурсы знания, а ресурсов капитала, рабочей силы и предпринимательских ресурсов не хватает, что особенно заметно в периоды экономического подъема, когда дефицитными становятся не столько сырье, материалы, топливо, электроэнергия, технология, сколько кредиты, квалифицированные рабочие, опытные менеджеры. Опора на обильные природные ресурсы позволяет России производить больше всех энергоресурсов в мире и экспортировать их в больших количествах (около 11% мирового экспорта энергоресурсов), а наличие сравнительно обильных знаний позволяет производить и экспортировать отдельные виды наукоемких изделий (АЭС, вооружения, космические услуги), а также надеяться в случае успеха модернизации нашей экономики на быстрый рост ВВП на базе знаний.

Нарастивая выпуск и экспорт продукции, базирующейся на обильных ресурсах, страна одновременно сворачивает производство продукции, базирующейся на ее остальных, относительно скудных ресурсах, заменяя это импортом подобной продукции извне. В этом суть экономической специализации отдельных стран. Она особенно велика в малых экономиках с их недостаточно емким внутренним рынком, в то время как в больших экономиках специализация проявляется слабее. Так, хотя в России многие виды продукции сильно потеснены импортом, они по-

прежнему выпускаются для потребления на обширном внутреннем рынке (чай и сухое вино, одежда и обувь, грузовики и гражданские самолеты).

Выдвинутая Адамом Смитом (1723—1790) концепция международного разделения труда (содержится в его теории международной торговли) затем была развита Давидом Рикардо (1772—1823) и другими экономистами классического и неоклассического направлений. До промышленного переворота (конец XVIII — первая половина XIX в.) международное разделение труда базировалось на различиях в наделенности стран природными ресурсами. Затем усилилась специализация, основывающаяся на различиях в наделенности стран остальными экономическими ресурсами, прежде всего трудом и капиталом. В современном мире все большее значение для специализации страны приобретает наличие в ней ресурсов знаний и предпринимательства.

Концепция международного движения экономических ресурсов

Международное движение экономических ресурсов (факторов производства) — это движение между странами ресурсов знаний, капитала, рабочей силы, предпринимательского ресурса. Концепция международного движения экономических ресурсов была впервые выдвинута шведским экономистом Эли Хекшером (1879—1952) и развита его учеником, впоследствии лауреатом Нобелевской премии, Бертилем Олином (1899—1979) и др. Суть концепции в том, что различная наделенность стран ресурсами приводит не только к специализации стран и к вытекающей из нее международной торговле товарами и услугами, но и к движению ресурсов между странами. В концепции оговаривается, что международное движение экономических ресурсов зависит не только от спроса и предложения этих ресурсов в разных странах, но и от их международной мобильности (рабочая сила и предпринимательство менее мобильны, чем знания и капитал), различных барьеров на пути движения ресурсов (иммиграционные правила, ограничения на иностранный капитал, секретность технологий) и многих других моментов, которые мешают этому движению. Тем не менее объем международного движения экономических ресурсов сопоставим с объемом международной торговли.

Международное движение экономических ресурсов может дополнять или замещать международную торговлю. Примером пер-

вого рода может быть ситуация, когда для расширения экспорта продукции ТНК создают в зарубежной стране сеть своих товаро- и услугопроводящих фирм (сбытовых, сервисных и т.д.). Примером второго рода может быть ситуация, когда ТНК замещают экспорт товара в зарубежную страну переносом туда его производства (полного или частичного), как, например, это делают ведущие автомобильные компании мира на российском рынке, собирая готовые автомобили из российских и импортных компонентов.

2.2. Теория международной конкурентоспособности и концепция глобальных цепочек стоимости

Теория международной конкурентоспособности отдельных отраслей национальной экономики

Выдвинутая американским экономистом Майклом Портером (р.1947) *теория международной конкурентоспособности* объясняет, почему страна обладает тем или иным набором отраслей, продукция которых конкурентоспособна на мировом рынке. Понятно, что эта теория приложима только к торгуемой продукции. Но вначале остановимся на сходстве и отличиях этой теории от двух вышеописанных концепций.

Теория международной конкурентоспособности разделяет положение этих концепций, что страны по-разному наделены экономическими ресурсами, но детализирует это положение, указывая, что ресурсы можно рассматривать как основные и развитые, общие и специализированные. При делении всех ресурсов на основные и развитые следует, что если основные ресурсы (трудовые, природные) достаются стране «по наследству» от предыдущих поколений, то развитые ресурсы (знания, капитал, предпринимательство) страна может развить в исторически короткие сроки, что позволяет ей изменить свою экономическую специализацию на протяжении жизни одного-двух поколений.

Деление всех ресурсов на общие и специализированные позволяет вычленить специальные ресурсы (специфические, специализированные), годные только для одной отрасли или группы отраслей. Так, если обилие или скудость такого ресурса, как рабочая сила, лишь в общих чертах определяет возможности страны для экономического роста, то для развития авиакосмической промышленности нужна специально обученная рабочая сила,

что требует от страны и ее экономических агентов целенаправленной деятельности.

Одновременно теория международной конкурентоспособности отличается от концепций международного разделения труда и международного движения экономических ресурсов тем, что при анализе конкурентоспособных отраслей страны учитывает такие показатели (называя их детерминантами), как стратегия, структура и взаимная конкуренция действующих в отрасли фирм, требовательность и емкость национального рынка по отношению к продукции этой отрасли, уровень развития сопутствующих (поддерживающих) отраслей, а также учитывает воздействие на отрасль экономической политики и резких изменений экономической и политической среды (случаев — по терминологии Портера).

Для раскрытия основных положений своей теории Портер предложил схему, назвав ее национальным ромбом. Эта схема раскрывает главные показатели национальной экономики (детерминанты), формирующие среду, в которой действуют фирмы этой страны (рис. 2.1).

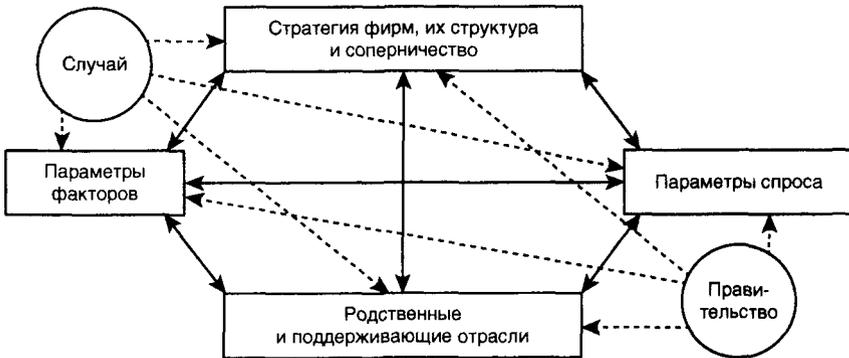


Рис. 2.1. Детерминанты конкурентного преимущества страны («национальный ромб»)

«Национальный ромб» выявляет систему детерминантов, которые, находясь во взаимодействии, создают благоприятную или неблагоприятную среду для развития потенциальных конкурентных преимуществ страны. Каковы же эти детерминанты? Разбирая их, в качестве примера используем производство истребителей в России, которые весьма конкурентоспособны на мировом рынке.

Параметры факторов представляют собой те детерминанты экономических ресурсов (факторов производства), которые форми-

руют конкурентные преимущества работающих на экспорт отраслей. Основное внимание уделяется при этом развитым и особенно специализированным факторам (например, персонал с узкой специализацией, база знаний в определенной отрасли и т.д.), которые, как правило, применимы в ограниченном числе отраслей или даже в одной-единственной отрасли. При этом специализированные факторы, обеспечивая более длительное и устойчивое конкурентное преимущество фирмам соответствующих отраслей на мировом рынке, в то же время требуют значительных и долговременных капиталовложений. Так, благодаря таким факторам, как создание Н.Е. Жуковским (1847—1921) национальной школы аэродинамики и авиации, большим усилиям по подготовке авиационных инженеров и техников, огромным государственным инвестициям в производство боевой авиатехники нашей стране уже в 1930-е гг. удалось создать мощное производство истребителей.

Стратегия фирм, их структура и соперничество играют немаловажную роль в формировании международной конкурентоспособности отрасли. Если в отрасли отсутствует конкурентная среда, если стратегия фирмы не ориентирована на деятельность в условиях соперничества между фирмами, то на внешнем рынке у таких фирм конкурентного преимущества обычно не возникает. Желая иметь хорошие истребители для отечественных Военно-воздушных сил (ВВС), советское правительство, несмотря на почти полное отсутствие конкуренции в социалистической экономике, в производстве истребителей старалось распределять госзаказ между разными отечественными производителями на условиях конкуренции между ними. И сейчас имеется конкуренция в производстве истребителей между такими фирмами, как «МиГ» и «Сухой».

Параметры спроса — это в первую очередь емкость спроса, динамика его развития, требовательность покупателей к качеству товара. Именно на внутреннем рынке в условиях развитого спроса должны получать апробацию новые изделия до выхода на мировой рынок. В связи с этим попытки фирм продать на внешнем рынке товар, который еще не продавался на внутреннем рынке, не всегда бывают успешными. Так, фирма «МиГ» проиграла в 2010 г. тендер на поставку для ВВС Индии 125 истребителей прежде всего из-за того, что предложенный ею новый истребитель «МиГ-35» еще не поставлялся в ВВС России.

Родственные и поддерживающие отрасли обеспечивают фирмы экспортно ориентированных отраслей необходимыми материалами, полуфабрикатами, комплектующими изделиями, сер-

висным обслуживанием. Наличие таких отраслей означает, что работающие на экспорт фирмы должны быть составной частью кластера, т.е. группы фирм из родственных и поддерживающих отраслей. Довоенная и послевоенная индустриализация СССР создала такой кластер.

В общей картине конкурентных преимуществ Портер отводит роль также случаю и правительству.

Случайными являются события, «которые имеют мало общего с условиями развития в стране и влияют на которые часто не могут ни фирмы, ни даже национальные правительства»¹. К наиболее важным событиям такого рода можно отнести новые изобретения, крупные технологические сдвиги (прорывы), резкие изменения цен на ресурсы, значительные изменения на мировых финансовых рынках или обменных курсах, всплески мирового или местного спроса, политические решения зарубежных правительств, войны и другие непредвиденные обстоятельства. Так, экспорту российских истребителей в последние десятилетия помогает всплеск спроса на истребители из-за роста политической напряженности в зарубежной Азии.

Роль правительства в формировании национального конкурентного преимущества состоит в оказании значительного влияния на все детерминанты «национального ромба», причем это влияние может быть как положительным, так и отрицательным. На параметры факторов производства и спроса правительство воздействует своей фискальной, монетарной и внешнеторговой политикой. Само правительство в большинстве стран является ведущим покупателем общественных благ (как в нашем примере). Проводя антимонопольную политику, правительство оказывает воздействие на поддержание оптимальной конкурентной среды в ведущих секторах и отраслях национальной экономики. Наконец, правительство во многих странах содействует развитию родственных и сопряженных отраслей, взаимодействующих с ведущими экспортными отраслями. В России для поддержки производителей авиационной техники (она осуществляется по-прежнему силами государственных фирм) их в 2006 г. соединили в Объединенную авиастроительную корпорацию.

«Национальный ромб» Портера дает хорошую основу для объяснения сложившегося уровня конкурентоспособности, но лишь отдельных национальных отраслей, поэтому дальнейшее разви-

¹ Цит. по: Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ. М., 1993. С. 146.

тие теории национальной конкурентоспособности шло по пути оценки международной конкурентоспособности как крупных национальных фирм, так и национальных экономик.

Концепция глобальных цепочек стоимости

При исследовании международной конкурентоспособности крупных национальных фирм в центр внимания ставят, естественно, ТНК. Для анализа их деятельности часто используют концепцию *глобальных цепочек стоимости* (*трансграничных цепочек создания добавленной стоимости*), которая анализирует распределение между странами хозяйственных операций фирм, в ходе которых они создают стоимость, входящую в конечную стоимость продукта. Концентрация на наиболее дорогостоящих для фирмы звеньях (операциях) этой цепочки (например, на НИОКР и сбыте) и передача остальных операций фирмам-партнерам (иностранным или отечественным малым и средним) позволяют ТНК максимизировать производство добавленной стоимости. Например, американская компания Nike доминирует на мировом рынке спортивной одежды и обуви, но сама их почти не производит, раздавая заказы преимущественно зарубежным фирмам-партнерам, а сама специализируется на дизайне и логистике.

По оценке ЮНКТАД, 28% мировой торговли приходится на переход изготавливаемой и реализуемой продукции от одного участника цепочки стоимости к другому. Особенно распространены глобальные цепочки стоимости в производстве электроники, автомобилей, бытовой техники. Если оценивать степень участия страны в глобальных цепочках стоимости по доле этой стоимости в национальном экспорте, то, по данным ВТО, за конец прошлого десятилетия по этому показателю лидировали Тайвань (77%), Сингапур (75%), Филиппины (68%).

Международная конкурентоспособность страны

При изучении *международной конкурентоспособности страны* многие исследователи сходятся в том, что она определяется, во-первых, уже достигнутым уровнем экономического развития страны (отсюда наилучший индекс глобальной конкурентоспособности у наиболее развитых стран), а во-вторых — прогрессом в повышении этого уровня (отсюда неплохой индекс у Китая). На этой основе ряд международных организаций пробуют коли-

ественно оценивать уровень международной конкурентоспособности тех или иных стран. В первую очередь это Всемирный экономический форум, ежегодный доклад которого по международной конкурентоспособности полутора сотен стран называется Global Competitiveness Report. Из других организаций упомянем Международный институт развития менеджмента (IMD), выпускающий World Competitiveness Yearbook.

Всемирный экономический форум измеряет международную конкурентоспособность страны состоянием ее институтов, качеством ее экономической политики и состоянием ее экономических ресурсов. Для этого он использует 111 индикаторов (каждый оценивается от минимум 1 балла до максимум 7 баллов), объединенных в 12 групп (субиндексов) с разным весом. На базе этих субиндексов выводится среднеарифметическое значение для каждой страны в баллах (*индекс глобальной конкурентоспособности*) и место страны среди всех анализируемых стран (в последнем обзоре Всемирного экономического форума их было 140).

Таблица 2.1

**Индекс глобальной конкурентоспособности отдельных стран в 2015 г.
(по оценке Всемирного экономического форума), в баллах (от 1 до 7)**

Страна	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Индекс	Место
США	4,82	5,87	4,35	6,05	5,87	5,10	5,40	5,45	5,85	6,91	5,61	5,58	5,61	3-е
Германия	5,22	6,12	5,98	6,48	5,57	4,92	4,64	4,71	6,01	6,02	5,70	5,57	5,53	4-е
Япония	5,51	6,21	3,67	6,68	5,41	5,24	4,80	4,71	5,72	6,10	5,77	5,54	5,47	6-е
Китай	4,15	4,73	6,52	6,09	4,33	4,30	4,50	4,08	3,70	6,98	4,32	3,89	4,89	28-е
Индия	4,06	3,72	4,40	5,48	3,87	4,17	3,86	4,08	2,73	6,44	4,15	3,65	4,31	55-е
Бразилия	3,23	3,92	4,01	5,13	3,82	3,72	3,68	3,99	4,39	5,78	4,08	3,16	4,08	75-е
ЮАР	4,42	4,13	4,50	4,22	4,07	4,03	3,82	5,03	4,56	4,94	4,42	3,69	4,39	49-е
Россия	3,46	4,81	5,29	5,94	4,98	4,16	4,40	3,53	4,22	5,93	3,79	3,29	4,44	45-е

Примечание: 1 — институциональная среда; 2 — инфраструктура; 3 — макроэкономическая стабильность; 4 — здравоохранение и начальное образование; 5 — высшее образование и переподготовка кадров; 6 — эффективность товарных рынков; 7 — эффективность рынка труда; 8 — эффективность финансового рынка; 9 — восприимчивость к новым технологиям; 10 — размер рынка; 11 — зрелость бизнеса; 12 — инновационный потенциал.

Источник: World Economic Forum. Global Competitiveness Report 2015—2016. Geneva, 2015. P. 10—14.

Первые места в индексе глобальной конкурентоспособности занимают развитые страны (от 4,5 до 5,8 баллов), низшие места — наименее развитые страны (в районе 3 баллов). Что касается России, то ее показатели отличаются от стран той же стадии (Польша, Мексика, Турция) как в лучшую сторону — по субиндексам инфраструктуры, макроэкономической стабильности, размеру рынка, высшего образования, так и в худшую сторону — по субиндексам институциональной среды, финансового рынка, зрелости бизнеса.

Повышение уровня своей конкурентоспособности в условиях глобализации беспокоит большинство стран мира, отсюда существование такой глобальной проблемы, как проблема международной конкурентоспособности.

Выводы

1. Международное разделение труда — это специализация национальных экономик на производстве продукции, которой они обмениваются между собой. Подобная специализация обусловлена прежде всего различиями в наделенности стран экономическими ресурсами, вследствие чего экономические агенты страны тяготеют к производству той продукции, для которой их страна достаточно наделена ресурсами. Нарастивая выпуск и экспорт продукции, базирующейся на относительно обильных ресурсах, страна одновременно сворачивает производство продукции, базирующейся на ее остальных, относительно скудных ресурсах, заменяя это импортом подобной продукции извне. В этом суть экономической специализации отдельных стран. Она особенно велика в малых экономиках с их недостаточно емким внутренним рынком, в то время как в больших экономиках специализация проявляется слабее.

2. Международное движение экономических ресурсов (факторов производства) — это движение между странами ресурсов знаний, капитала, рабочей силы, предпринимательства. Суть концепции в том, что различная наделенность стран ресурсами приводит не только к специализации стран и к вытекающей из нее международной торговле товарами и услугами, но и к движению ресурсов между странами. В концепции оговаривается, что международное движение экономических ресурсов зависит не только от спроса и предложения этих ресурсов в разных странах, но и от их международной мобильности (рабочая сила и предпринима-

тельство менее мобильны, чем знания и капитал), различных барьеров на пути движения ресурсов (иммиграционные правила, ограничения на иностранный капитал, секретность технологий) и многих других моментов, которые мешают этому движению. Тем не менее объем международного движения экономических ресурсов сопоставим с объемом международной торговли.

3. Теория международной конкурентоспособности объясняет, почему страна обладает тем или иным набором отраслей, продукция которых конкурентоспособна на мировом рынке. Она отличается от двух предыдущих концепций тем, что при анализе конкурентоспособных отраслей страны учитывает такие показатели (называя их детерминантами), как стратегия, структура и взаимная конкуренция действующих в отрасли фирм, требовательность и емкость национального рынка по отношению к продукции этой отрасли, уровень развития сопутствующих (поддерживающих) отраслей, а также учитывает воздействие на отрасль экономической политики и резких изменений экономической и политической среды. Исходя из этих теоретических выводов ряд международных организаций пробуют количественно оценивать уровень международной конкурентоспособности стран мира. Этим занимаются прежде всего Всемирный экономический форум, публикующий ежегодник *Global Competitiveness Report*, и Международный институт развития менеджмента, выпускающий *World Competitiveness Yearbook*.

Термины и понятия

Международное разделение труда

Международное движение экономических ресурсов

Теория международной конкурентоспособности

Концепция глобальных цепочек стоимости (трансграничных цепочек создания добавленной стоимости)

Международная конкурентоспособность страны

Вопросы и задания для самопроверки

1. Если в России особенно обильны природные ресурсы, означает ли это, что она обречена в мировой экономике на роль поставщика только сырья и топлива? Что говорит об этом экономическая теория?

2. Наверное, вы знакомы с какой-то отраслью российской экономики, производящей торгуемую продукцию. Попробуйте приложить к ней теорию международной конкурентоспособности Портера.
3. Опишите сильные и слабые стороны российской экономики по Global Competitiveness Report.
4. Приведите пример глобальной цепочки стоимости.
5. Как можно повысить международную конкурентоспособность России?

ДИНАМИКА И ПРОПОРЦИИ, ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

В результате усвоения материала этого раздела студент будет: *знать* о темпах и пропорциях мировой экономики и ее основных тенденциях и проблемах;

уметь пользоваться прогнозами экономического развития;

владеть навыками пользования индикаторами мировой хозяйственной конъюнктуры.

Глава 3. Темпы и пропорции

В экономической литературе широко используется термин «экономическое развитие» (фирмы, отрасли, страны, региона, мира). *Экономическое развитие страны* представляет собой процесс, охватывающий прежде всего экономический рост, улучшение пропорций в экономике (особенно отраслевых), повышение уровня и качества жизни. Подобные определения можно дать экономическому развитию мира и региона.

Экономическое развитие не всегда идет по восходящей линии, оно может быть противоречивым и даже попятным. Так, в России в 1990-е гг. трансформация экономической системы от социалистической к капиталистической сопровождалась сокращением производства ВВП более чем на 40%, деградацией его отраслевой структуры, резким снижением уровня и качества жизни большинства населения. В следующем десятилетии экономическое развитие России было противоречивым — хотя экономический рост был большей частью неплохим, но происходил во многом за счет наращивания и удорожания сырьевого экспорта, продолжалось ухудшение отраслевой структуры, а уровень и качество жизни населения по ряду показателей лишь ненамного превысили советский уровень (например, ожидаемая продолжительность жизни при рождении) или даже оставались ниже (объем жилищного строи-

тельства), хотя по другим показателям был прогресс (ликвидация дефицита потребительских товаров и услуг и расширение их ассортимента, заметно больший охват молодого населения высшим образованием). В нашем десятилетии эти и другие недостатки национальной экономической модели привели к замедлению роста экономики России, а затем и к сокращению ее ВВП на фоне медленного экономического роста в мире и падения цен на сырье.

3.1. Экономический рост

Больше всего анализируют экономический рост, потому что в долгосрочной перспективе он обычно приводит к прогрессу остальных элементов экономического развития.

Однако возможны ситуации, когда экономический рост в долгосрочной перспективе не сопровождается прогрессом остальных показателей уровня развития и тогда говорят о *росте без развития*. Чаще всего это бывает в условиях, когда темпы роста ВВП ниже темпов роста населения, как это происходило, например, в большинстве стран Африки южнее Сахары в 1970—1990-е гг.

В условиях же экономического роста, превышающего темпы роста населения, возможно ухудшение лишь некоторых показателей уровня развития, как это наблюдалось в России в прошлом десятилетии или Китае, в котором колоссальный экономический рост привел к сильному загрязнению окружающей среды. В данном случае более применим термин «*качество роста*», означающий разнонаправленное движение показателей экономического развития.

Понятие экономического роста и методы его расчета

Экономический рост страны (ее макроэкономическая динамика) — это темпы роста (прироста) ее ВВП. Чтобы сравнивать ВВП за разные периоды, нужно очищать его от колебаний цен или, как говорят статистики, исчислять индексы физического объема ВВП.

По методу цепных индексов для исчисления индекса физического объема ВВП за отчетный год используют цены предыдущего года. Для построения динамики за более длительный период сцепляют индексы, исчисленные за каждый год, к каждому предыдущему году. На базе этого метода также возможно получать данные о динамике ВВП за длительный период в ценах года, принятого за базу для этого периода (так, Росстат дает све-

дения об объемах российского ВВП с конца прошлого десятилетия в постоянных ценах 2008 г.).

По методу прямого дефлятирования используют индексы цен на отдельные компоненты ВВП для его пересчета в постоянные цены. Такие индексы цен называют дефляторами, а созданный на их базе индекс цен для всего ВВП называют дефлятором ВВП. Так, в 2014 г. в России дефлятор ВВП составил 106,6, хотя иногда его путают с более узким индексом потребительских цен, исчисляемым только на потребительские товары и услуги и составившим в 2014 г. 111,4.

По методу экстраполяции динамику ВВП и его компонентов исчисляют на базе количественных индексов, адекватно отражающих динамику развития производства в каждом виде экономической деятельности, для чего обычно берется набор товаров, профильных для того или иного вида экономической деятельности. Однако чаще этот метод применяют для измерения динамики отраслей экономики.

Заметим также, что наиболее корректным будет измерение динамики ВВП в расчете на душу населения. Например, индекс физического объема ВВП Таджикистана за 2001—2014 гг. составил 289, а на душу населения он был заметно меньше — 216, так как численность населения в Таджикистане быстро росла. В России индекс физического объема ВВП за этот период составил 172, но на душу населения он был больше — 173, так как население в России в тот период сокращалось (кроме текущего десятилетия). Однако на практике темпы роста в расчете на душу населения измеряют реже, чем динамику ВВП.

Что касается темпов роста региона и мира, то для примера рассмотрим экономическую динамику постсоветских стран в конце XX — начале XXI в. на фоне темпов роста мировой экономики (табл. 3.1).

Таблица 3.1

Постсоветские страны: темпы роста ВВП на фоне мировых темпов роста экономики, %

Страна	Показатель									
	1992–2000 гг.*	2001–2008 гг.*	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.**	2020 г.***
Россия	-4,0	6,5	-7,8	4,5	4,3	3,4	1,3	0,6	-3,8	1,5
Белоруссия	-1,2	8,2	0,2	7,7	5,5	1,7	0,9	1,6	-2,3	0,5
Молдавия	-9,2**	6,3	-6,0	7,1	6,8	-0,7	8,0	4,6	-1,0	4,0

Окончание

Страна	Показатель									
	1992-2000 гг.*	2001-2008 гг.*	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.**	2020 г.***
Украина	-8,0	6,9	-14,5	4,1	5,2	0,3	0,0	-6,8	-5,5	4,0
Азербайджан	-5,6	17,0	9,3	5,0	0,1	2,2	5,8	2,8	0,6	3,3
Армения	-2,9	11,9	-14,1	2,2	4,7	7,2	2,6	3,4	-1,0	3,5
Грузия ^{5*}	-7,9	7,6	-3,8	6,3	7,2	6,5	6,0 ^{4*}	4,7	2,0	5,0
Казахстан	-2,7	9,3	1,2	7,3	7,5	5,0	6,0	4,3	2,0	4,2
Киргизия	-3,6	4,7	2,9	-0,5	6,0	-0,1	10,5	3,6	1,7	5,3
Таджикистан	-9,4 ^{**}	8,8	3,9	6,5	7,4	7,5	7,4	6,7	3,0	5,0
Туркмения	-2,1 ^{**}	14,3	6,1	9,2	14,7	11,1	10,0	10,3	3,0	6,9
Узбекистан	-0,1	6,6	8,1	8,5	8,3	8,2	8,0	8,1	6,2	6,5
В среднем по СНГ	-4,3	7,0	-6,4	4,9	4,8	3,4	3,4 ^{4*}	1,0	-2,6	2,4
Латвия	-3,7 ^{**}	7,3	-18,0	-0,9	5,5	5,6	4,2 ^{**}	2,4	2,3	4,0
Литва	-2,8 ^{**}	7,3	-14,7	1,5	5,9	3,6	3,0 ^{**}	2,9	2,8	4,0
Эстония	-0,1 ^{**}	6,6	-13,9	3,3	8,3	3,2	3,0 ^{**}	2,1	2,5	3,4
Мир в целом	3,1 ^{6*}	2,7	0,0	5,4	4,1	3,4	3,3	3,4	3,5	4,0

* Среднегодовые темпы.

** Оценка автора.

*** Прогноз МВФ.

4* Оценка МВФ.

5* Международная статистика продолжает включать Грузию в СНГ после ее выхода из этой организации.

6* 1991—2000 гг.

Источники: Содружество Независимых Государств в 2013 году. Краткий справочник. М., 2014. С. 32; Содружество Независимых Государств в 2008 году. Краткий справочник. М., 2009. С. 12; IMF. World Economic Outlook. April 2014. P. 150—160; <http://www.worldbank.org/indicator/>

Таблица 3.1 демонстрирует, что в целом за 1990-е гг. все постсоветские страны имели отрицательные темпы экономического роста, в то время как мировая экономика росла неплохими темпами. Это следствие той экономической катастрофы, которая началась в последние годы Советского Союза и продолжалась в одних постсоветских странах до середины, а в других — до конца 1990-х гг. (в России — до осени 1998 г.). Последовавший затем во всех пост-

советских государствах экономической подъем продолжался темпами намного выше среднемировых почти до конца следующего десятилетия. После мирового экономического кризиса темпы роста постсоветских стран становятся умеренными, примерно на уровне среднемировых, а на Украине, в Белоруссии и России — ниже среднемировых. МВФ прогнозирует, что темпы роста ряда постсоветских стран к концу нынешнего десятилетия будут ниже среднемировых. Это относится прежде всего к России и Белоруссии.

Факторы и модели экономического роста

Экономический рост происходит за счет использования экономических ресурсов (по-другому называемых факторами экономического роста). В XIX—XX веках большинство экономистов причисляли к ним трудовые ресурсы (труд, говоря языком экономической теории), природные ресурсы (землю), капитал (как реальный, так и финансовый), предпринимательские ресурсы (предпринимательство). В последние десятилетия к этим четырем экономическим ресурсам все чаще добавляют пятый ресурс — знания, которые в развитых странах уже стали главным фактором экономического роста.

На базе факторов экономического роста созданы модели экономического роста. Наиболее известны неоклассические модели Кобба — Дугласа и Солоу и кейнсианские модели Домара и Харрода.

Модель Кобба — Дугласа (точнее, производственная функция Кобба — Дугласа) является наиболее простой из моделей экономического роста и может быть применима как к микро-, так и к макроэкономике. Она базируется на простейшей производственной функции $Y = f(K, L)$ и имеет следующий вид:

$$Y = A \times K^{\alpha} \times L^{\beta}, \quad (3.1)$$

- где
- Y — объем выпуска продукции в стоимостном выражении (на макроэкономическом уровне — объем ВНД или ВВП);
 - K — объем затрат капитала;
 - L — объем затрат труда;
 - α — доля капитала в совокупной стоимости применяемого труда и капитала, изменяется в пределах от 0 до 1;
 - β — доля оплаты труда в совокупной стоимости применяемого труда и капитала, $\beta = 1 - \alpha$;
 - A — коэффициент технологической производительности.

Модель Кобба — Дугласа основывается на ряде предпосылок. Одна из них состоит в том, что капитал и труд взаимозаменяемы (т.е. оборудование заменяет работников и наоборот), и поэтому в формулу введены коэффициенты α и β . Другая предпосылка состоит в том, что коэффициент технологической производительности (фактически он отражает вклад в экономический рост всех остальных экономических ресурсов) изменяется медленно, в краткосрочном периоде принимается за неизменную величину и находится эмпирически. Таким образом, модель Кобба — Дугласа прежде всего демонстрирует, как изменение объемов применяемого капитала и рабочей силы воздействует на экономический рост. Например, если в предыдущие годы параметр A обеспечивал 1% прироста, коэффициенты α и β были равны $\frac{1}{4}$ и $\frac{3}{4}$ соответственно, то если объемы применяемого капитала в этом году увеличатся на 4%, а труда на 2%, то темп прироста продукции составит 3,5%, так как $1,01 \times 1,01 \times 1,015 = 1,035$.

Модель Солоу также базируется на простейшей производственной функции (правда, при вводе в нее совокупной производительности факторов) и в упрощенном виде представляет следующую систему уравнений:

$$\begin{aligned}
 1) & Y = T \times f(K, L); \\
 2) & Y = C + S; \\
 3) & S = s \times Y, \text{ где } 0 < s < 1; s = \text{const}; \\
 4) & S = I; \\
 5) & I = K' + \mu \times K, \text{ где } 0 < \mu < 1, \mu = \text{const}; \\
 6) & L = g \times L', g = \text{const},
 \end{aligned} \tag{3.2}$$

где T — эффективность использования всех вместе взятых факторов экономического роста (совокупная факторная производительность, total factor productivity, TFP);
 C — объем конечного потребления;
 S — объем валового сбережения;
 s — норма валового сбережения;
 I — объем валового накопления (инвестиций);
 K' — чистый прирост капитала (без амортизации);
 μ — норма амортизации;
 L' — прирост рабочей силы;
 g — коэффициент использования прироста рабочей силы.

Можно констатировать, что модель Солоу демонстрирует зависимость экономического роста прежде всего от совокупной факторной производительности, потребления, прироста рабочей силы,

а также инвестиций, объем которых определяется нормой валового сбережения (чем она выше, тем выше объем ВВП (ВНД)). Последующие исследования смогли выявить вклад труда, капитала и совокупной факторной производительности в экономический рост в мире. Так, вклад последней в мировой экономический рост за 1950—1980 гг. составил около 44%, а за 1980—2010 гг. — примерно 33%¹. Исследования экономического роста США за прошедший век показали, что там вклад труда колебался в пределах 21—54%, а капитала — 26—38%².

На практике совокупная факторная производительность и численность рабочей силы в стране изменяются медленно, а объем инвестиций — быстро. Поэтому кейнсианцы указывают на то, что прежде всего через инвестиции можно воздействовать на экономический рост. По их мнению, именно инвестиции порождают мультипликационный эффект, ведущий к росту ВВП (одновременно они признают эффект акселерации, т.е. то, что разные перспективы роста ВВП порождают разный приток инвестиций в экономику).

В модели Домара абсолютный прирост ВВП (ВНД) является результатом взаимодействия прироста инвестиций и коэффициента капиталоемкости:

$$\Delta Y = \Delta I / R, \quad (3.3)$$

где ΔY — прирост национального дохода;
 ΔI — прирост инвестиций;
 R — коэффициент капиталоемкости (см. далее).

В модели Харрода подчеркивается зависимость темпов роста не только от коэффициента капиталоемкости, но также от нормы валового сбережения (предполагая ее равной норме валового накопления):

$$\Delta Y_t / \Delta Y_{t-1} = \Delta I_t / \Delta I_{t-1} = s / R. \quad (3.4)$$

Две последние модели весьма сходны и поэтому часто называются моделью Харрода — Домара, хотя модель Харрода более детально разработана. Например, в ней используются понятия не только фактического (сложившегося), но также естественно-

¹ Мельянец В.А. Анализ важнейших трендов глобального экономического роста. М., 2013. С. 26.

² Craft N. Economic Growth in the Twentieth Century // Oxford Review of Economic Policy. Vol. 15. № 4. Winter 1999. P. 25.

го и гарантированного роста. По Харроду, естественный темп роста — это такой устойчивый рост национальной экономики, при котором используется весь прирост населения, все возможности увеличения производительности труда и который имел бы место, если бы не было безработицы, недогрузки производственных мощностей и периодических экономических кризисов, т.е. максимально возможный для национальной экономики темп роста (поэтому его иногда называют потенциально возможным ростом, потенциальным ВВП).

Подчеркивая различие между фактическим темпом роста и естественным (потенциальным) темпом, Харрод вводит новую категорию — гарантированный темп роста. Это «тот всеобщий темп продвижения вперед, который, будучи осуществлен, оставил бы предпринимателей в настроении готовности продолжать и дальше двигаться таким же образом»¹, или, говоря по-другому, при котором предприниматели удовлетворены тем, что они поступили правильно, хотя экономика не находится в состоянии полной загрузки мощностей и полной занятости. Во многих последующих исследованиях гарантированный рост называют темпом роста экономики страны в исторической перспективе, или просто ее историческим ростом (иногда даже естественным, хотя у Харрода термин «естественный» имеет другое значение). Например, исторический рост ВВП России в расчете на душу населения за последние 130 лет тяготеет к 1,8—1,9% годовых². Тяготение национальной экономики к гарантированному темпу роста Харрод объясняет относительным постоянством нормы валового сбережения из-за малоподвижности в долгосрочной перспективе предельной склонности к сбережению, а также из-за того, что изобретения, увеличивающие капиталоемкость, уравновешиваются изобретениями, экономящими капитал.

Нестабильность экономического роста

Модели экономического роста помогают определить вклад в него разных экономических ресурсов и эффективность их использования, но не указывают на причины нестабильности роста национальных экономик. А ведь то, что рост национальных экономик нестабилен как в краткосрочном периоде (по кварталам),

¹ Цит. по: Харрод Р. К теории экономической динамики. Классики кейнсианства. Т. 1. М., 1997. С. 116.

² Ивантер А. Хроника русской катастрофы // Эксперт. 9—15 апреля 2012. № 14. С. 57.

так и в среднесрочном (по годам) и долгосрочном (по десятилетиям) и, более того, сопровождается кризисами (во время кризиса темпы экономического роста становятся, как иногда говорят экономисты, отрицательными), — это очевидный факт.

На уровне среднесрочных и долгосрочных колебаний это вызвано следующими причинами:

- по мере повышения уровня социально-экономического развития тех стран, которые догоняли наиболее развитые страны мира, темпы роста их ВВП начинают сближаться с умеренными темпами этих лидеров. Последние примеры: японская экономика, догнавшая по уровню развития в 1980-е гг. передовые экономики Европы и Америки и затем резко снизившая свою динамику, а также китайская экономика, начавшая в нашем десятилетии замедлять свой рост по мере завершения фазы активной индустриализации;
- рост всех рыночных экономик по-прежнему цикличен, и экономическая теория уделяет немалое внимание причинам среднесрочных и долгосрочных циклов. При этом обращается особое внимание на такие причины, как перенакопление капитала (раньше реального, теперь финансового) в среднесрочном периоде (это циклы Китчина от 2 до 5 лет и циклы Жугляра от 7 до 11 лет), несовпадение спроса и предложения на инвестиционные товары и смена технологических укладов в долгосрочном периоде (это отражают строительные циклы Кузнецца длительностью около 15—25 лет и циклы Кондратьева в 45—60 лет);
- экономический рост страны подвержен воздействию и других факторов, резко повышающих или понижающих объемы и эффективность использования ее экономических ресурсов (волатильность мировых цен на экспортную продукцию страны, колебания в притоке иностранного капитала, эффективность экономической политики страны в разные годы, сочетание периодов хорошей погоды с периодами стихийных бедствий и т.д.).

Из-за нестабильности темпов роста целесообразно рассматривать их в ретроспективе (желательно за два-три десятилетия) для выявления среднесрочных и долгосрочных колебаний и выдвижения гипотез о причинах этих колебаний. Так, у России а) невысокие и с тенденцией к остановке темпы экономического роста в 1980-е гг. (1,6% ВВП в среднегодовом исчислении); б) сменились отрицательными в 1990-е гг. (–4,0 % ВВП в 1992—2000 гг.);

в) потом высокими в 2000-е гг. (6,5% ВВП в 2001—2008 гг.); которые г) затем вновь стали отрицательными или низкими.

Можно предположить, упрощая ситуацию, что в России:

- в 1980-е гг. темпы роста оказались под сильным воздействием прежде всего трех факторов — ослабление эффекта догоняющего развития, снижение темпов роста мировой экономики, неэффективная экономическая политика;
- 1990-е гг. преобладали факторы еще большего замедления мировой экономики и еще более неэффективной экономической политики;
- 2000-е гг. действовали факторы ускорения роста мировой экономики и более эффективной экономической политики;
- 2009—2015 гг. наблюдались такие факторы, как мировой экономический кризис, последующее замедление темпов роста мировой экономики, снижение из-за этого мировых цен на сырье, неспособность российского руководства добиться потенциально возможного (естественного для нашей страны) экономического роста.

Анализ экономической динамики предполагает также детальное рассмотрение причин колебаний экономического роста в краткосрочном периоде. При этом стараются учитывать сезонность этих колебаний. Например, в России I квартал года содержит меньшее количество рабочих дней, что сказывается на объемах выпускаемой продукции, а для последнего в году квартала характерен большой объем предновогоднего розничного товарооборота и итоговых по году налоговых платежей юридических лиц. При невозможности нивелирования сезонных колебаний сравнивают объем выпуска продукции исследуемого квартала с аналогичным кварталом предыдущего года.

Анализ экономического роста в краткосрочном периоде особенно актуален в годы экономического кризиса, когда всех интересует вопрос о том, достиг ли кризис дна и нет ли признаков оживления экономического роста. Тогда особенно тщательно рассматривают свежие показатели макроэкономической конъюнктуры, хотя они актуальны и в период экономического роста.

Темпы роста мировой экономики в ретроспективе

Но, несмотря на нестабильную динамику, мировая экономика с каждым веком растет все быстрее. Однако тенденция к ускорению экономического роста по-разному действует в разных странах и регионах и в разные периоды времени.

В течение тысячелетий уровень жизни человечества мало изменялся от поколения к поколению. Экономическое развитие шло весьма медленно из-за очень низких темпов экономического роста. Ситуация изменилась во II тысячелетии: темпы роста ВВП в мире начали повышаться (табл. 3.2). Это особенно видно в пересчете темпов экономического роста на душу населения (для этого темпы роста ВВП уменьшают на темпы роста населения, хотя это упрощенный вариант).

Таблица 3.2

Темпы роста ВВП в мире в расчете на душу населения за последние два тысячелетия, %

Страна или регион	Показатель								
	1–1000 г.	1000–1500 г.	1500–1820 г.	1820–1870 г.	1870–1913 г.	1913–1950 г.	1950–1973 г.	1973–2003 г.	2000–2012 г.*
США	0,00	0,00	0,36	2,19	1,76	1,21	2,60	1,80	0,90
Западная Европа	–0,03	0,12	0,14	0,98	1,33	0,76	4,05	1,87	0,80
Япония	0,01	0,03	0,09	0,19	1,48	0,88	8,06	2,08	0,70
Центральная и Восточная Европа	0,00	0,04	0,10	0,63	1,39	0,60	3,81	0,87	5,00
Бывший СССР	0,00	0,00	0,10	0,63	1,06	1,76	3,35	–0,38	5,30
Китай	0,00	0,06	0,00	–0,25	0,10	–0,56	2,76	5,99	9,90
Индия	0,00	0,04	–0,01	0,00	0,54	–0,22	1,40	3,14	6,20
Остальные страны Восточной Азии	0,00	–0,05	0,01	0,09	0,82	–0,24	2,89	3,23	—
Западная Азия	0,02	–0,01	0,01	0,40	0,79	1,45	4,47	0,65	2,40
Латинская Америка	0,00	0,01	0,16	–0,04	1,86	1,41	2,60	0,83	2,30
Африка	–0,01	–0,01	0,00	0,35	0,57	0,91	2,02	0,32	2,40**
Мир в целом	0,00	0,05	0,05	0,54	1,31	0,88	2,91	1,56	1,50

* Расчеты автора.

** Африка южнее Сахары.

Источники: Мэддисон Э. Контуры мировой экономики в 1–2030 г. Очерки по макроэкономической истории. М., 2015. С. 578–579; World Bank. World Development Indicators. Wash., 2014. P. 60–64; <http://unstats.un.org/unsd/demographic/products/dyb/dyb2013.htm>

Как видно из табл. 3.2, в I тыс. н.э. среднегодовые темпы роста населения в мире в расчете на душу населения были равны нулю, в последующие столетия выросли до сотых долей процента, а в последние сто с лишним лет составляют уже проценты. Ускорение экономического роста началось на родине промышленной революции — в Западной Европе, затем охватило США, Центральную и Восточную Европу, Россию и Японию, потом распространилось на остальные регионы мира.

Ускорение произошло прежде всего на основе новых знаний, полученных наукой. Ее достижения, нараставшие лавинообразно в последние 200 лет, привели к тому, что знания, не выделявшиеся классиками экономической теории в отдельный экономический ресурс наряду с трудом, капиталом, землей и предпринимательством, стали таковыми и при этом не менее (если не более) важными, чем остальные экономические ресурсы. Вначале машины, а затем химия, электроника, биология неизмеримо увеличили производительность экономики. Этими знаниями смогли в первую очередь воспользоваться страны, которые их генерировали и экономика которых их успешно адаптировала (последнее весьма важно, как показал пример Китая, где в прошлом тысячелетии было сделано немало изобретений, которые слабо или почти не использовались в силу невосприимчивости китайской феодальной экономики к этим изобретениям).

Другой важной причиной ускорения стала глобализация. Способствуя росту наиболее конкурентоспособных на мировом рынке товаров и услуг, стимулируя движение экономических ресурсов по всему миру, она ускоряет экономический рост в странах, активно участвующих в глобализации. Косвенно это подтверждает период 1913—1950 гг., когда темпы экономического роста в мире упали не только из-за двух мировых войн и Великой экономической депрессии, но также из-за сворачивания международных экономических отношений.

По расчетам британского историка экономики Энгуса Мэдисона (1926—2010), ВВП на душу населения в постоянных ценах за прошлое тысячелетие вырос в мире в целом в 14,5 раза. Однако ВВП рос неравномерно по регионам мира: если в США, Западной Европе и Японии он увеличился соответственно в 72,5; 47 и 50 раз, то в Центральной и Восточной Европе — в 16 раз, Российской империи (СНГ) — в 13,5 раза, Китае — в 10,5 раза, Индии — в 5 раз, а в Африке — только в 3,5 раза. Можно сделать вывод, что в ретроспективе ускорение экономического роста по-

высило уровень развития всех стран мира, однако в разной степени.

В результате разрыв в уровнях экономического развития между странами мира, существовавший и ранее, резко возрос и мир оказался сильнее, чем раньше, разделенным на развитые и менее развитые страны. Перед последними стоит задача догнать передовые страны, или задача *догоняющего развития*, что возможно лишь за счет ускорения экономического роста в странах догоняющего развития. В последние десятилетия на путь сокращения разрыва с развитыми странами стали Китай, Индия и другие страны Азии (прежде всего новые индустриальные). У остальных регионов менее развитого мира успехи в догоняющем развитии скромнее.

Перед развитыми странами стоит скорее другая проблема — поддержания высоких для развитого мира темпов роста в размере около 2% на душу населения. Хотя это ниже, чем в период восстановления мирового хозяйства после двух мировых войн (1950—1973), но близко к темпам первой волны глобализации (1870—1913). Однако в нашем столетии эти темпы в большинстве развитых стран оказываются ниже 2%. И дело не только в последнем мировом экономическом кризисе и последующей депрессии, но и в недостаточной адаптации экономических моделей развитых стран к новым условиям хозяйствования. Примером может быть Япония, экономика которой в этом и прошлом десятилетиях оказалась одной из наиболее медленно растущих экономик мира.

Несколько по-другому обстоит дело с теми развитыми странами, которые лишь недавно стали или становятся таковыми, или долгое время находились в низшем эшелоне развитых стран. Имеющиеся у них конкурентные преимущества (более низкая стоимость рабочей силы, возможность использовать знания более развитых стран) дают им возможность поддерживать более высокие, чем у стран-лидеров развитого мира, темпы экономического роста (это Ирландия, Израиль, Австралия, «азиатские тигры»).

3.2. Пропорции и эффективность

Экономистов интересуют пропорции, на которые разбивается ВВП мира, регионов, стран, что помогает им лучше анализировать структуру ВВП. Одновременно они анализируют эффективность производства ВВП, а также индикаторы конъюнктуры.

Экономические пропорции

Начнем с пропорций, относящихся к капиталу. Прежде всего это отраслевая структура ВВП (она во многом определяется разбивкой капитала по отраслям). Как было сказано в параграфе 1.3, по мере повышения уровня экономического развития доля первичного, а затем и вторичного секторов в ВВП уменьшается, а доля третичного сектора возрастает (табл. 3.3). Главной причиной роста доли третичного сектора считается рост доходов населения, который, как известно, ведет прежде всего к росту расходов на услуги. Так, в России средняя семья в 2000 г. тратила на услуги 14% своих доходов, в 2014 г. — 26%.

Таблица 3.3

Доли трех секторов в ВВП России, %

Сектор	Показатель				распределение занятых в 2014 г.
	1909—1913 гг.*	1955 г.*	1990 г.**	2014 г.**	
Первичный	51	22	67,5	4	9,4
Вторичный	32	58		36	27,6
Третичный	17	20	32,5	60	67,0

* Чистый национальный доход.

** Оценка.

Источник: Грегори П. Экономический рост Российской империи (конец XIX — начало XX в.). Новые подсчеты и оценки : пер. с англ. М., 2003. С. 79; Пономаренко А.М. Ретроспективные национальные счета России 1961—1990. М., 2002. С.1 74; Россия в цифрах. Краткий статистический сборник. М., 2015. С. 93; <http://data.worldbank.org/indicator>

Сравнение отраслевой структуры ВВП и структуры занятости по секторам помогает также проанализировать производительность труда по секторам и отраслям. Нетрудно подсчитать по данным табл. 3.3, что в России в первичном и третичном секторах она была в 2,4 и 1,1 раза ниже, а во вторичном — в 1,3 раза выше среднероссийской.

Важной пропорцией является доля сбережений в ВВП (остальная часть ВВП идет на потребление). Для индустриализации требуется большая норма валового сбережения, что традиционно представляет проблему для начинающих индустриализацию стран. Однако при вступлении в постиндустриальную стадию с ее акцентом на услуги потребность в высокой норме валового сбережения снижается, так как производство услуг обычно менее капиталоемко.

емко по сравнению с производством товаров, а вложения в человеческий капитал большей частью проходят в статистике как расходы на потребление. К тому же статистика включает в сбережения также сальдо текущего платежного баланса, которое у стран — экспортеров сырья обычно положительно. В результате в 2015 г. норма валового сбережения в развитых странах составляла 21% от ВВП, а в менее развитых она была больше — 32% (табл. 3.4).

Таблица 3.4

**Нормы валового сбережения и валового накопления
в странах и регионах мира в 2015 г., % от ВВП, оценка**

Страна или регион мира	Норма валового сбережения	Норма валового накопления
Развитые страны,	21,2	20,7
в том числе США	16,5	20,4
еврозона	22,7	18,8
Япония	21,1	20,7
Менее развитые страны, в том числе	32,3	32,2
Азия, кроме Ближнего и Среднего Востока	42,9	40,8
Ближний и Средний Восток	25,0	27,1
Африка южнее Сахары	15,9	20,4
Латинская Америка	17,0	20,1
Центральная и Восточная Европа	17,0	19,3
СНГ	23,1	20,3

Источник: IMF. World Economic Outlook. April 2014. P. 196—197.

Подавляющая часть сбережений идет на накопление (восполнение и прирост основного капитала) и частично на вывоз капитала, включая пополнение золотовалютных резервов. Норма валового накопления отражает преимущественно инвестиции в основной капитал, как отечественные, так и иностранные. Она в большинстве стран (но отнюдь не во всех — см. США) близка к норме валового сбережения. Разница между нормами валового сбережения и валового накопления покрывается чистым оттоком (притоком) капитала за рубеж (из-за рубежа) (см. параграф 11.1).

Для экономического анализа важны пропорции, относящиеся к труду. Прежде всего это доля экономически активного населения во всем населении страны — чем она выше, тем больше может быть вклад труда в экономическое развитие страны. Большая доля неработающих престарелых, вызванная как повышением продол-

жительности жизни, так и отставанием от него возраста выхода на пенсию, уменьшает эту долю в развитых странах. Для наименее развитых стран характерна другая проблема — большая доля детей и подростков, вызванная высокой рождаемостью в этих странах. Хотя наиболее высока доля трудоспособного населения в Азии, однако она обусловлена не столько большой рождаемостью, сколько низкой продолжительностью жизни. В Европе, наоборот, высокая доля населения в трудоспособном возрасте обусловлена низкой рождаемостью. Вероятно, наилучший баланс между молодыми и старыми людьми наблюдается в Северной Америке, хотя и здесь доля людей в трудоспособном возрасте не рекордная (табл. 3.5).

Таблица 3.5

Возрастная структура населения в мире и его регионах в 2013 г.

Регион	Показатель, %			
	все население	до 14 лет включительно	от 15 до 64 лет	65 лет и старше
Европа	100	15,6	67,6	16,9
Северная Америка	100	19,2	66,7	14,1
Латинская Америка	100	26,9	65,9	7,2
Азия	100	24,8	68,1	7,2
Африка	100	40,9	55,6	3,5
Океания	100	23,8	64,8	11,4
Мир	100	26,2	65,8	8,0
<i>Справочно:</i> Россия	100	16,0	71,2	12,8

Источник: <http://unstats.un.org/unsd/demographic/products/dyb/dyb2013.htm>

Другая связанная с трудовыми ресурсами пропорция — это норма безработицы, т.е. доля безработных в экономически активном (работающем или ищущем работу) населении (табл. 3.6). Историческая статистика говорит, что ощутимая норма безработицы присуща прежде всего индустриальным и постиндустриальным странам, в то время как в менее развитых странах ее поглощают обширное сельское хозяйство и традиционные услуги, превращая открытую безработицу в скрытую. А отсутствие раз-

витой системы страхования и регистрации безработицы принуждает там потенциальных безработных соглашаться на любую работу, прежде всего в упомянутых отраслях.

Таблица 3.6

Норма безработицы в странах и регионах мира, %

Страна или регион мира	Показатель				
	1913 г.	1950—1973 гг.	1973—1998 гг.	2010—2013 гг.	2015 г.*
США	4,3	4,6	6,6	8	5,9
Западная Европа	1,5*	2,9	7,1	12**	9,5***
Япония	—	1,6	2,3	4	3,6
Китай	—	—	—	5	4,8 ⁴ *
Индия	—	—	—	4	3,9 ⁵ *
Бразилия	—	—	—	5	7,1
Южная Африка	—	—	—	22	25,0
Россия	—	—	—	6	5,3

* Оценка.

** Еврозона.

*** ЕС.

⁴* Вся Восточная Азия

⁵* Вся Южная Азия

Источник: ILO, World Employment Social Outlook. Geneva, 2015. P. 19; *Bolto A. and Toniolo G. The Assessment: The Twentieth Century — Achievements, Failures, Lessons // Oxford Review of Economic Policy. Vol. 15. № 4. Winter 1999. P. 5; OECD Economic Outlook. Vol. 2013/1. P. 10; <http://data.worldbank.org/indicator>*

Важной экономической пропорцией является доля госрасходов по отношению к ВВП страны. Наряду с долей государственного сектора в производстве ВВП она свидетельствует о той роли, которую государство играет в экономической и социальной жизни страны. Рассмотрим этот показатель в ретроспективе на примере ведущих развитых стран (табл. 3.7).

Таблица 3.7

Государственные расходы по отношению к ВВП в развитых странах, %

Страна	Показатель					
	1913 г.	1938 г.	1950 г.	1973 г.	2000 г.	2014 г.
США	8	20	21	31	32	38
Германия	18	42	30	42	47	45
Франция	9	23	28	39	54	57
Великобритания	13	29	34	42	41	48
Япония	14	30	20	23	44	41

Источник: Maddison A. *The World Economy*. 2006. P. 135; Bolto A. and Toniolo G. *The Assessment: The Twentieth Century — Achievements, Failures, Lessons* // *Oxford Review of Economic Policy*. Vol. 15, № 4. Winter 1999. P. 5; OECD *Economic Outlook*. Vol. 2013/1. P. 253.

Таблица 3.7 демонстрирует впечатляющий рост госрасходов в развитых странах за прошедшую сотню лет. Однако надо иметь в виду, что это следствие роста не столько госрасходов на экономику, сколько государственных социальных расходов, прежде всего на человеческий капитал (образование, здравоохранение, жилье, науку).

Экономическая эффективность

Экономическая эффективность — это получение максимума возможных благ от имеющихся в распоряжении страны экономических ресурсов. Более узким определением может быть такое: экономическая эффективность (точнее, производственная эффективность, *productive efficiency*) — это такое сочетание экономических ресурсов, которое при данном объеме выпуска продукции минимизирует затраты.

Разница между широким и узким определениями в том, что первое нацелено на то, чтобы выявить потенциальный объем выпуска продукции при всех имеющихся в стране экономических ресурсах, а второе — на то, насколько рационально использовались экономические ресурсы в ходе выпуска продукции. Широкое определение целесообразно использовать при анализе потенциальных (естественных — по Харроду) темпов экономического роста страны, если у нее есть экономические ресурсы в таких-то размерах и такого-то качества (например, большая численность экономически активного населения с высоким уровнем квалификации). Узкое определение применяют при анализе того, насколько рациио-

нально при полученном объеме ВВП (ВНД) использовались задействованные в экономике ресурсы (в нашем примере — не все экономически активное население, а только занятое). Чаше используется узкое определение.

Лучше всего для измерения макроэкономической эффективности анализировать параметр T модели Солоу, т.е. совокупную факторную производительность (total factor productivity, multifactor productivity). Однако в большинстве стран мира нет систематической статистики о величине производительности, чаще публикуется статистика о ее темпах роста. Так, по данным Евростата, в 1995—2012 гг. среднегодовые темпы роста совокупной факторной производительности в США, Германии и Японии составили соответственно 1,3; 0,8 и 0,7%.

В связи с этим в качестве наиболее агрегированного показателя макроэкономической эффективности обычно используют *производительность труда* (productivity, labor productivity), т.е. объем производства ВВП (ВНД) в расчете на количество занятых, а еще лучше — в расчете на количество отработанных часов. Так, в 2014 г. в России объем ВНД по ППС составил 3609,7 млрд долл. (по расчетам Всемирного банка), среднегодовая численность занятых — 67,8 млн человек, поэтому производительность труда в целом по стране составила: $3609,7 \text{ млрд долл.} : 67,8 \text{ млн человек} = 53 \text{ 240 долл.}$ Однако в России весьма велика незарегистрированная занятость за счет нелегальной трудовой миграции, и поэтому реальная среднегодовая численность занятых на несколько миллионов человек больше официальной. К тому же данный показатель произведен от объема ВВП, который в нефтеэкспортирующей стране велик во многом из-за того, что мировые цены на углеводороды обычно выше цен на них внутри страны, а при резком снижении мировой цены снижается и ВВП по ППС, вследствие чего формально снижается и выработка ВВП в расчете на каждого занятого. И поэтому лучше считать производительность труда по обрабатывающей промышленности, где оба указанных момента присутствуют слабо.

Важна также динамика производительности труда. В России индекс физического объема ВВП за 2001—2014 гг. составил 176%, индекс среднегодовой численности занятых — 105%. Значит, индекс производительности труда составил: $176\% : 105\% = 1,68\%$, т.е. производительность труда росла среднегодовыми темпами в 3,8%, обеспечивая подавляющую часть прироста ВВП (ВНД) России (среднегодовой рост российского ВВП за этот

период составил 4,1%). В развитых странах производительность труда росла темпами около 1—1,5% в год (в США — 1,6%, Германии — 0,9%, Японии — 1,2%). Заметим, кстати, что производительность труда может обгонять рост заработной платы, но может и отставать от него. За 2001—2013 годы реальная заработная плата в России выросла на 188%, т.е. росла среднегодовыми темпами в 8,5%.

В некоторых расчетах рост производительности труда раскладывают на составные части. Так, в США в 1973—1985 гг. при среднегодовых темпах выпуска продукции в расчете на отработанный час (1,62%) на рост знаний приходилось 0,13 процентных пункта (п.п.), рост капитала — 1,40 п.п., труда — 0,14 п.п., нераспределенный остаток — (–0,05 п.п.). В 1985—2004 гг., когда среднегодовые темпы выпуска продукции составили 2,27%, на рост знаний пришлось уже 0,59 п.п., капитала — 1,46 п.п., труда — 0,32 п.п., нераспределенный остаток — (–0,09 п.п.)¹.

Широко используются в макроэкономической статистике показатели эффективности использования капитала и природных ресурсов. Это прежде всего показатели использования реального капитала, особенно капиталоемкость, а также показатели материало- и энергоемкости.

Капиталоемкость (фондоемкость, capital-output ratio) на макроэкономическом уровне определяется как отношение стоимости основного капитала к объему ВВП (обратный показатель называется капиталоотдачей — capital productivity ratio). Так, в 2014 г. в России стоимость основных фондов составила 146 468 млрд руб., объем ВВП — 71 406 млрд руб., а капиталоемкость равнялась $146\,468 : 71\,406 = 2,05$, что можно трактовать как то, что на производство 1 руб. ВВП в России использовалось 2,05 руб. основного капитала. *Капиталоотдача* (фондоотдача) равнялась $71\,406 : 146\,468 = 0,49$, т.е. 1 руб. основного капитала производил 0,49 руб. ВВП.

Материалоемкость по всей экономике трудно рассчитать из-за большой номенклатуры сырья и материалов, поэтому на практике используются такие показатели материалоемкости, как расход стали, цемента, деловой древесины и других материалов на единицу ВВП.

¹ *Abdin Y., Jouts F. The Impact of Public Capital, Human Capital, and Knowledge on Aggregate Output // IMF Working Papers. 2008. № 218. P. 44.*

Что касается *энергоемкости* национальной экономики, то она рассчитывается как отношение объема потребления первичной энергии (в тоннах условного топлива или нефтяного эквивалента) по отношению к ВВП, желательнее по ППС. Ее обратный показатель — *энергоотдача* — рассчитывается как отношение ВВП к физическому объему потребления энергии). Международные сопоставления дают очень пеструю картину по энергоотдаче: в начале нашего десятилетия на каждый израсходованный килограмм нефтяного эквивалента в России производилось 4,4 долл. ВВП по ППС, в США — 7,1 долл., в Швейцарии — 16,9 долл., на Кубе — 18,9 долл., в Гонконге — 23,8 долл., что говорит не столько об эффективности потребления энергии на Кубе, в Швейцарии и Гонконге, сколько о наличии или отсутствии энергоемких видов деятельности, иначе бы на Кубе с ее слабыми автомобильным транспортом, металлургией и химией она не была бы в два с лишним раза выше, чем в более развитых США. В связи с этим целесообразны не столько межстрановые сравнения энергоотдачи, сколько динамика энергоемкости (энергоотдачи) в стране.

Возможна и попытка измерения эффективности функционирования экономической модели страны (см. главу 6), если сравнивать ее с экономическими моделями стран подобного уровня развития по трем направлениям: темпы экономического роста, улучшение пропорций, повышение уровня и качества жизни. В учебнике такая попытка представлена в главе 24.

3.3. Прогнозирование экономического развития

Макроэкономическое прогнозирование и его основные методы

Точная информация о будущем неизвестна сейчас никому. Но экономические агенты во всем мире вынуждены принимать решения, результат которых будет известен только в будущем. Подписывая весной контракт на поставку товаров в конце года, поступая в вуз для получения через несколько лет диплома, осуществляя инвестиции для выпуска продукции через десять лет, все экономические агенты вынуждены действовать в условиях экономической неопределенности, т.е. нехватки информации о будущем. Для ее преодоления используется *экономическое про-*

гнозирование, т.е. научное предвидение, оформленное в виде прогнозов.

Прогнозы бывают самыми разными, но в данном учебнике рассматриваются в основном макроэкономические и глобальные прогнозы. Их результатом является «совокупность качественных гипотез и количественных параметров, которые иллюстрируют ожидаемые (наиболее вероятные) итоги их реализации и служат основой для содержательной интерпретации и принятия управленческих решений, способствующих (или противодействующих) исполнению предусмотренных вариантом условий»¹. Макроэкономические прогнозы бывают краткосрочными (на один-два года), среднесрочными (до пяти — семи лет), долгосрочными (от пяти — семи до нескольких десятков лет).

Макроэкономические прогнозы составляются аналитическими организациями, крупными компаниями и банками, министерствами и ведомствами, международными организациями, а также университетами и отдельными экономистами. Для прогнозирования используются различные методы, часто в комбинации:

- метод аналогий, основанный прежде всего на экстраполяции тенденций. Подразумевается, что будущее формируется под влиянием тех же трендов, что существовали до и во время составления прогноза. Экстраполяция является основным методом для краткосрочных прогнозов, но не среднесрочных и долгосрочных;
- сценарный метод. Обычно это три возможных сценария: оптимистичный, пессимистичный и находящийся между ними наиболее вероятный (базовый). Потребители прогнозов должны ориентироваться на последний сценарий, но быть готовыми к пессимистичному и оптимистичному сценариям;
- метод экспертных оценок. Для выработки суждений о будущем привлекается большое число экспертов, высказывающих свои собственные прогнозы, которые затем обобщаются (метод Делфи). Часто наиболее крайние из индивидуальных суждений отсекаются (консенсус-прогноз). Иногда прогноз делается сотнями и тысячами экспертов (метод форсайта) и даже одним экспертом;

¹ Цит. по: Прикладное прогнозирование национальной экономики ; под ред. В.В. Ивантера и др. М., 2007. С. 26.

- метод построения дерева целей. В этом методе учитываются многочисленные связи между элементами прогноза через сопоставление выгод и рисков от альтернативных решений, которые могут быть приняты в будущем;
- метод моделирования, прежде всего математического. Он основан на межотраслевых таблицах «затраты — выпуск», множественном регрессивном анализе, теории игр и других математических методах;
- метод соединения различных прогнозов. На этой базе выводят среднее значение прогнозных показателей (так, например, поступают информационное агентство «Росбизнесконсалтинг» и журнал The Economist).

Краткосрочные прогнозы

Краткосрочный макроэкономический прогноз чаще всего строится на том, как будут изменяться компоненты ВВП по использованию: а) расходы на конечное потребление; б) расходы на валовое накопление; в) величина чистого экспорта товаров и услуг. Зная по предыдущему году удельные веса этих компонентов в ВВП и располагая данными опросов и статистическими данными, можно спрогнозировать рост (сокращение) этих компонентов в следующем году и на этой основе получить прогнозный рост ВВП на следующий год (табл. 3.8). Обратим внимание, что в краткосрочном прогнозе не используются изменения в экономических факторах и совокупной факторной производительности — за краткосрочный период они изменяются мало.

Таблица 3.8

Прогноз роста ВВП для развитых стран на 2016 г., %

ВВП и его компоненты	Рост
ВВП в постоянных ценах	2,2
Расходы на конечное потребление,	2,5
в том числе:	
домашних хозяйств	2,7
государственного управления	0,9
Валовое накопление,	—
в том числе:	
валовое накопление основного капитала	3,4
изменение запасов материальных оборотных средств	0,0
Чистый экспорт товаров и услуг	-0,2

Окончание

ВВП и его компоненты	Рост
<i>Справочно:</i>	
ВВП мира	3,6
ВВП России	-0,6

Источник: IMF. World Economic Outlook, October 2015. P. 170.

Среднесрочные и долгосрочные прогнозы

Эти прогнозы делаются на основе тех изменений, которые могут произойти с факторами экономического роста и их эффективностью. Они рассчитываются на базе описанных ранее моделей экономического роста и методов прогнозирования. В таблице 3.9 приведен пример двух соединенных среднесрочных прогнозов (прогноз Всемирного банка на 2015—2016 гг. и прогноз МВФ на 2016—2019 гг.).

Таблица 3.9

Прогнозы развития мировой экономики в 2016—2020 гг.

Параметр	Показатель	
	2020 г.	2016—2019 гг., в среднем за год
Темпы роста ВВП в мире %, в том числе:	4,0	4,1
развитые страны	1,9	2,4
страны с формирующимся рынком и развивающиеся	5,3	5,2
Ссудный процент: шестимесячная ставка LIBOR (лондонского межбанковского рынка)	—	1,0
доход по десятилетним гособлигациям ведущих развитых стран	—	2,0
Потребительские цены в мире, %:		
развитые страны	2,1	2,0
страны с формирующимся рынком и развивающиеся	4,5	4,9
Мировые цены, долл.:		
готовые изделия	—	-1,6
сырье, кроме топлива	—	-0,7
Текущий платежный баланс, % от ВВП:		
развитые страны	0,0	0,1
страны с формирующимся рынком и развивающиеся	-0,7	0,4

Окончание

Параметр	Показатель	
	2020 г.	2016–2019 гг. в среднем за год
Внешний долг стран с формирующимся рынком и развивающиеся, % от ВВП:	—	25,5
размер долга	—	8,9
обслуживание долга		

Источник: IMF. World Economic Outlook. October 2015. P. 169-190; World Bank. Global Economic Prospects. June 2014. P. 100—110.

Примером долгосрочного прогноза могут быть прогнозы, сделанные ИМЭМО РАН и Мэддисоном (табл. 3.10). Снова сделаем попытку соединить их в одной таблице.

Таблица 3.10

Прогнозы развития мировой экономики на 2030 г.

Страна или регион	Показатель	
	ИМЭМО	Мэддисон
Население в мире млн человек,	7 830	8 175
в том числе развитые страны,	1 065	947
из них:		
США	350	364
Западная Европа	512*	400
Япония	125	116
менее развитые страны,	6 765	7 227
из них:		
Китай	1 390	1 458
Индия	1 400	1 421
Бразилия	227	—
Россия	140	126
Среднегодовые темпы роста ВВП в 2021—2030 гг. %,	4,3	2,3**
в том числе развитые страны:	2,6	2,1**
из них:		
США	3,1	2,6**
Западная Европа	2,5*	1,8**
Япония	1,9	1,0**
менее развитые страны:	5,5	4,1
из них:		
Китай	7,0	5,0
Индия	6,9	5,7
Бразилия	3,4	—
Россия	4,5	3,0

Страна или регион	Показатель	
	ИМЭМО	Мэддисон
Среднегодовые темпы роста ВВП в 2021—2030 гг. в расчете на душу населения, %,	3,8	—
в том числе развитые страны,	2,4	1,7**
из них:		
США	2,5	1,7**
Западная Европа	2,4*	1,7**
Япония	1,9	1,3**
менее развитые страны,	4,9	3,0
из них:		
Китай	6,8	4,5
Индия	6,1	4,5
Бразилия	2,8	—
Россия	4,4	3,5

* ЕС-27.

** В среднем за 2003—2030 гг.

Источник: Стратегический глобальный прогноз 2030. Расширенный вариант ; под ред. А.А. Дынкина. М., 2011. С. 455—471; Мэддисон Э. Контуры мировой экономики в 1—2030 гг. Очерки по макроэкономической истории : пер. с англ. М., 2011. С. 508—511.

Различные темпы роста приводят к тому, что удельный вес стран и регионов в мировом ВВП меняется. Как видно из табл. 3.11, в долгосрочной перспективе прогнозируются снижение веса ныне развитых стран и увеличение веса отстающих от них стран, прежде всего Китая и Индии, тем более что в прежнем, менее дифференцированном по уровню развития, мире их вес был намного больше, соответствуя их весу в мировом населении.

Таблица 3.11

Доля разных стран и регионов в мировом ВВП, %

Страна или регион	Показатель									
	0 г.	1000 г.	1500 г.	1820 г.	1870 г.	1913 г.	1950 г.	1973 г.	2003 г.	2030 г.
США и другие англо-саксонские страны (кроме Великобритании)	—	—	0,4	1,9	10,0	21,6	30,7	25,3	23,7	13,0

Окончание

Страна или регион	Показатель									
	0 г.	1000 г.	1500 г.	1820 г.	1870 г.	1913 г.	1950 г.	1973 г.	2003 г.	2030 г.
Япония	1,2	2,7	3,1	3,0	2,3	2,6	3,0	7,7	7,7*	3,5**
Западная Европа	10,8	8,7	17,9	23,0	33,1	33,5	26,2	25,6	20,6	13,0
Восточная Европа	1,9	2,2	2,5	3,3	4,1	4,5	3,5	3,4	1,9	1,3
Бывший СССР	1,5	2,4	3,4	5,4	7,6	8,6	9,6	9,4	3,8	3,4
Азия, в том числе Китай	75,1	67,6	62,1	56,2	36,0	21,9	15,5	16,4	29,5**	53,3***
Индия	26,2	22,7	25,0	32,9	17,2	8,9	4,5	4,6	11,5*	24,2**
Остальная Азия (кроме Японии)	32,9	28,9	24,5	16,0	12,2	7,6	4,2	3,1	5,0*	9,2**
Латинская Америка	16,1	16,0	12,7	7,3	6,6	5,4	6,8	8,7	13,0*	19,9***
Африка	2,2	3,9	2,9	2,1	2,5	4,5	7,8	8,7	7,7	6,3
	6,8	11,8	7,4	4,1	3,6	2,7	3,8	3,4	3,2	3,0

* 1998 г.

** Прогноз ИМЭМО.

*** Включая Японию.

Источник: Мэддисон Э. Контуры мировой экономики в 1—2030 гг. Очерки по макроэкономической истории : пер. с англ. М., 2015. С. 513; Maddison A. The World Economy. 2006. P. 263.

Выводы

1. Экономическое развитие страны представляет собой процесс, охватывающий прежде всего экономический рост, улучшение пропорций в экономике, повышение уровня и качества жизни. Подобные определения можно дать экономическому развитию мира и региона. Экономическое развитие не всегда идет по восходящей линии, оно может быть противоречивым и даже попятным.

2. Больше всего анализируется экономический рост, потому что в долгосрочной перспективе он обычно приводит к прогрессу

остальных элементов экономического развития. Однако возможны ситуации, когда экономический рост в долгосрочной перспективе не сопровождается прогрессом остальных показателей уровня развития и тогда говорят о росте без развития. В условиях же экономического роста, превышающего темпы роста населения, возможно ухудшение лишь некоторых показателей уровня развития и тогда более применим термин «качество роста», означающий разнонаправленное движение показателей экономического развития.

3. Экономический рост происходит за счет использования экономических ресурсов (по-другому называемых факторами экономического роста). В XIX—XX веках большинство экономистов причисляли к ним трудовые ресурсы (труд, говоря языком экономической теории), природные ресурсы (землю), капитал (как реальный, так и финансовый), предпринимательские ресурсы (предпринимательство). В последние десятилетия к этим четырем экономическим ресурсам все чаще добавляются пятый ресурс — знания, которые в развитых странах уже стали главным фактором экономического роста. На базе факторов экономического роста созданы модели экономического роста. Наиболее известны неоклассические модели Кобба — Дугласа и Солоу и кейнсианские модели Домара и Харрода.

4. Рост национальных экономик нестабилен как в краткосрочном периоде (по кварталам), так и в среднесрочном (по годам) и долгосрочном (по десятилетиям) и, более того, сопровождается кризисами (во время кризиса темпы экономического роста становятся, как иногда говорят экономисты, отрицательными). На уровне среднесрочных и долгосрочных колебаний это вызвано следующими причинами: а) по мере повышения уровня социально-экономического развития тех стран, которые догоняли наиболее развитые страны мира, темпы роста их ВВП начинают сближаться с умеренными темпами этих лидеров; б) рост всех рыночных экономик по-прежнему цикличен, и экономическая теория обращает особое внимание на такие причины, как перенакопление капитала (раньше реального, теперь финансового) в среднесрочном периоде и несовпадение спроса и предложения на инвестиционные товары и смена технологических укладов в долгосрочном периоде; в) экономический рост страны подвержен воздействию факторов, резко повышающих или понижающих объемы и эффективность использования ее экономических ресурсов (волатильность мировых цен на экспортную продукцию страны, колебания в притоке иностранного капита-

ла, эффективность экономической политики страны в разные годы, сочетание периодов хорошей погоды с периодами стихийных бедствий и т.д.).

5. Наблюдающееся в последние столетия ускорение экономического роста произошло прежде всего на основе новых знаний, полученных наукой. Ее достижения, нараставшие лавинообразно в последние 200 лет, привели к тому, что знания, не выделявшиеся классиками экономической теории в отдельный экономический ресурс наряду с трудом, капиталом, землей и предпринимательством, стали таковыми и при этом не менее (если не более) важными, чем остальные экономические ресурсы. Другой важной причиной ускорения стала глобализация. Способствуя росту наиболее конкурентоспособных на мировом рынке товаров и услуг, стимулируя движение экономических ресурсов по всему миру, она ускоряет экономический рост в странах, активно участвующих в глобализации.

6. Экономистов интересуют пропорции, на которые разбивается ВВП мира, регионов, стран, что помогает им лучше анализировать структуру ВВП. Это прежде всего отраслевые пропорции ВВП, доля в ВВП сбережений и накоплений, отношение госрасходов к ВВП, доля экономически активного населения и норма безработицы. При анализе текущей экономической ситуации используют индикаторы хозяйственной конъюнктуры, часть которых совпадает с экономическими пропорциями.

7. Экономическая эффективность — это получение максимума возможных благ от имеющихся в распоряжении страны экономических ресурсов. Более узким определением может быть такое: экономическая эффективность (точнее, производственная эффективность) — это такое сочетание экономических ресурсов, которое при данном объеме выпуска продукции минимизирует затраты. При анализе национальной и мировой экономик чаще используется узкое определение. Лучше всего для измерения макроэкономической эффективности анализировать совокупную факторную производительность. Однако в большинстве стран мира нет систематической статистики о ее величине, чаще публикуется статистика о ее темпах роста. В связи с этим в качестве наиболее агрегированного показателя макроэкономической эффективности обычно используют производительность труда, т.е. объем производства ВВП (ВНД) в расчете на количество занятых, а еще лучше — в расчете на количество отработанных часов. Широко используются в макроэкономической статистике

показатели эффективности использования капитала и природных ресурсов. Это прежде всего показатели использования имеющегося в стране реального капитала, особенно капиталоемкость, а также показатели материало- и энергоемкости.

8. Краткосрочный макроэкономический прогноз чаще всего строится на том, как будут изменяться компоненты ВВП по использованию: а) расходы на конечное потребление; б) расходы на валовое накопление; в) величина чистого экспорта товаров и услуг. Зная по предыдущему году удельные веса этих компонентов в ВВП и располагая данными опросов и статистическими данными, можно спрогнозировать их рост (сокращение) в следующем году и на этой основе получить и прогнозный рост ВВП на следующий год. Среднесрочные и долгосрочные прогнозы делаются на основе тех изменений, которые могут произойти с факторами экономического роста и их эффективностью. Они рассчитываются на базе моделей экономического роста и самых различных методов прогнозирования.

Термины и понятия

Экономическое развитие
Экономический рост страны
Рост без развития
Качество роста
Догоняющее развитие
Экономическая эффективность
Производительность труда
Капиталоемкость
Капиталоотдача
Материалоемкость
Энергоемкость
Энергоотдача
Экономическое прогнозирование

Вопросы и задания для самопроверки

1. Чем экономическое развитие отличается от экономического роста?
2. Изложите суть главных моделей макроэкономического роста.

3. Каковы основные причины нестабильности экономического роста (на примере России)?
4. Дайте формулы расчета капиталоемкости и капиталоотдачи.
5. Какие методы используются в макроэкономическом прогнозировании?
6. Чем методически краткосрочный прогноз отличается от среднесрочного и долгосрочного?

Глава 4. Современные тенденции экономического развития мира

В этой главе представлены те тенденции экономического развития, которые характерны для большинства стран мира в первые два десятилетия XXI в., — глобализация, постиндустриализация, либерализация.

4.1. Глобализация

Экономической глобализацией (интернационализацией, интеграцией в мировое хозяйство) называется опережающий рост глобальной экономики по сравнению с мировой (о разнице между двумя этими понятиями см. параграф 1.1). Можно говорить, что экономическая глобализация идет, если темпы роста международной торговли и международного движения капитала, рабочей силы и знаний опережают темпы роста мировой экономики.

Экономическую глобализацию можно определить также как превращение национальных экономик во все более открытые экономики. Это в конечном счете может привести к превращению мировой экономики в единый рынок продуктов и ресурсов.

Главным двигателем глобализации являются транснациональные корпорации. Фактически в них превратились все крупнейшие компании мира, так как помимо экспорта товаров и услуг они обычно активно занимаются производством этой продукции за рубежом. ТНК через свои инвестиции за рубежом (прямые иностранные инвестиции — ПИИ) являются создателями цепочек стоимости, в которых разные виды производств размещены по разным странам (см. параграф 2.2). Транснациональные бан-

ки как разновидность ТНК не только сопровождают нефинансовые ТНК в их зарубежной деятельности, но также играют большую самостоятельную роль в глобализации, перемещая огромные потоки ценных бумаг и кредитов между странами. Участие ТНК в экономической глобализации называется *транснационализацией*.

Показатели глобализации национальной экономики

Открытие национальных экономик внешнему миру прослеживается по всем формам их внешнеэкономических связей. Об этом говорят показатели глобализации национальной экономики, самый краткий набор которых выглядит примерно так:

- во внешней торговле это экспортная квота и импортный тариф. Первый индикатор характеризует отношение идущей на экспорт продукции ко всей производимой в стране продукции и берется из системы национальных счетов. В упрощенном виде он рассчитывается как отношение экспорта к ВВП (ВНД) по ППС (товары и услуги экспортируются по мировым ценам и поэтому их надо соотносить с ВВП (ВНД) в пересчете на мировые цены), но лучше его брать из системы национальных счетов (в России в 2014 г., судя по счету товаров и услуг в системе национальных счетов, экспорт составил 21,4 трлн руб., т.е. 17% от 126 трлн руб. выпуска товаров и услуг в основных ценах). Второй индикатор характеризует открытость национальных рынков для иностранных конкурентов;
- в международной торговле (обмене) знаниями это растущее соотношение между торговлей знаниями и объемом ВВП. В частности, об этом свидетельствует соотношение между экспортом и импортом роялти и лицензий в страну и ее ВВП (ВНД). Хотя оно исчисляется долями процента, тем не менее оно показательно: у США соотношение экспорта и импорта роялти и лицензий к ВНД по ППС в 2013 г. составляло 0,75% и 0,23%, у Японии — 0,67% и 0,37%, а у Китая — 0,005% и 0,13%. По России нет обобщенных данных о явно небольшом экспорте, а что касается импорта, то он относится к ВНД как 0,25%;
- о значении иностранного капитала для национальной экономики говорит ряд показателей, в том числе соотношение между ввозом иностранного капитала и ВВП, а также меж-

ду ввозом прямых инвестиций и объемом капиталовложений внутри страны (подразумевается, что все прямые иностранные инвестиции становятся составной частью этих капиталовложений). Заметим, что это соотношение в годы рецессии и вялой конъюнктуры резко падает;

- международную миграцию рабочей силы статистически трудно выделить из всей международной миграции, но можно выделить долю иммигрантов во всем населении. Более репрезентативным был бы такой показатель, как доля приехавших на постоянную и временную работу во всей численности экономически активного населения страны, однако обычно он представлен только оценками (в России — 10—15%) (табл. 4.1).

Таблица 4.1

Некоторые показатели открытости экономики

Страна и интеграционные объединения	Отношение экспорта товаров и услуг к ВВП по ППС в 2013 г., %	Среднеарифметический импортный тариф в 2013 г., % от стоимости ввезенных товаров	Отношение импорта прямых иностранных инвестиций к ВВП в 2014 г., %	Доля иммигрантов в населении в 2013 г., %
США	13,0	3,5	0,5	13,1
Евросоюз*	47,9	5,5	0,4**	12,8
Япония	18,0	4,9	0,1	1,7**
Китай	14,6	9,9	1,2	0,1***
Индия	6,9	13,5	1,7	0,4***
Бразилия	8,8	13,5	2,7	0,4***
Южно-Африканская Республика	16,5	7,6	1,6	3,7***
Россия	17,0	9,7	1,1	7,8***
Мексика	20,6	7,9	1,8	0,8
Малайзия	40,0	6,0	3,3	...
Турция	14,2	10,8	1,5	1,9***
Индонезия	8,4	6,9	2,5	0,1***
Саудовская Аравия	25,0	4,8	1,0	26,6***

* Только Германия

** Авторская оценка

*** 2010 г.

Источник: OECD. International Migration Outlook. September 2015. P.311; World Bank. World Development Report 2014. Washington, 2015; WTO. World Tariff Profiles. Geneva, 2014. P. 6—10; <http://data.worldbank.org/indicators>

Последствия глобализации национальной экономики (на примере России)

Глобализация несет для национальной экономики положительные, отрицательные и двойные последствия. К первым следует отнести рост возможностей для ускорения экономического роста, ко вторым — искажение экономического развития страны, к третьим — усиление ее зависимости от конъюнктуры глобальной экономики.

Ускорение экономического роста у стран — активных участников глобализации происходит потому, что они могут сильнее использовать свои преимущества на мировом рынке. Это вытекает из концепций международного разделения труда и международного движения экономических ресурсов, а также теории международной конкурентоспособности страны (см. главу 2). В соответствии с их выводами больше всего от глобализации выигрывают страны с открытой экономикой, и как доказательство приводится высокая корреляция между открытостью экономики и темпами экономического роста. Но эту корреляцию можно рассматривать по другой логике — высокие темпы роста национальной экономики обычно сопровождаются повышением ее международной конкурентоспособности, и поэтому она может все больше открываться. Самая передовая экономика XIX в. — британская — была и самой открытой, а старавшиеся догнать ее американская и германская экономики имели импортные пошлины на готовые изделия в размере нескольких десятков процентов, которые они снижали лишь по мере роста своей международной конкурентоспособности.

Искажение экономического развития страны может происходить из-за опережающего развития в ней под влиянием внешнего спроса отнюдь не самых передовых (но конкурентоспособных на мировом рынке) отраслей, в результате чего уровень экономического развития страны может даже понижаться, а от глобализации выигрывают лишь связанные с этими отраслями слои населения и регионы (экономическая теория называет это понятием «голландская болезнь»). Ярким примером этого является Россия, чья обрабатывающая промышленность, и особенно машиностроение, выпускает меньше продукции, чем в советское время, однако доходы наиболее богатых 20% населения, особенно самого верхнего 1%, неизмеримо выше, чем раньше, а Тюменская и Сахалинская области резко оторвались от осталь-

ных субъектов Федерации по производству ВВП на душу населения, и все это во многом за счет экспорта сырья и особенно топлива.

Что касается конъюнктуры глобальной экономики, то мировые экономические кризисы обычно сильнее тормозят развитие стран — активных участников глобальной экономики, хотя в годы улучшения глобальной конъюнктуры их доходы быстро возрастают. Говоря по-другому, экономика становится менее зависимой от внутренней конъюнктуры и более зависимой от внешней. Так, в последние два десятилетия все экономические кризисы приходили в Россию извне, хотя в период мирового экономического подъема (в прошлое десятилетие) над Россией пролился «золотой дождь» экспортных доходов.

Негативные последствия особенно актуальны для менее развитых стран, для которых главной целью экономической политики является повышение уровня экономического развития, и поэтому они стремятся развивать передовые и новые для них, но часто неконкурентоспособные в условиях глобализации отрасли, в том числе методами протекционизма. Протекционизм для защиты от негативных последствий глобализации используют и развитые страны как для защиты своих передовых отраслей, конкурирующих с другими развитыми странами (примером может быть авиакосмическая промышленность США), так и для защиты своих традиционных отраслей, конкурирующих с менее развитыми странами (примером может быть сельское хозяйство Европейского союза).

В результате экономические интересы страны требуют от нее в условиях глобализации нахождения оптимального баланса между протекционизмом и открытой экономикой. Рассмотрим эту дилемму на примере России последних двух десятилетий.

Открытие российской экономики произошло после ликвидации государственной монополии на внешнюю торговлю и установления свободы движения граждан и капитала между Россией и внешним миром. В 2015 году импортный тариф в России составлял менее 10% (т.е. был на среднем для менее развитых стран уровне), импорт и экспорт капитала не требовали разрешений (кроме некоторых закрытых и ограниченных для иностранного капитала отраслей и сфер, что практикуется большинством стран мира), российские граждане могли свободно выезжать из страны, валютные ограничения сводились лишь к требованию обязательной репатриации экспортной выручки

в Россию, причем без обязательной продажи этой выручки внутри страны.

По различным оценкам, рост российского экспорта в условиях повышения мировых цен на энергоресурсы, материалы и полуфабрикаты добавлял в прошлом десятилетии к ежегодному экономическому росту России еще 1,5—3,5%. При сузившемся (по сравнению с советскими временами) внутреннем спросе на энергоносители, металлы, лесные товары, удобрения и другие химические товары, а также на вооружение экспорт оказался спасительным для сохранения и даже развития этих отраслей. Иностранные производители смогли наладить в России выпуск многих качественных потребительских и в меньшей степени — инвестиционных товаров. К тому же невысокий уровень конкуренции в России был бы еще ниже, если бы не воздействие на нее со стороны иностранных товаров и услуг, ввозимых или производимых на месте (по опросам, сейчас с прямым вызовом иностранной конкуренции сталкиваются 40% российских фирм). Наконец, российская экономика испытала бы еще больший дефицит рабочей силы, если бы не ее приток из бывших советских республик, а российская кредитная система, особенно в годы бума, не может обойтись без иностранных кредитов. Да и инновации в России, как и в большинстве стран мира, во многом базируются на притоке знаний из-за рубежа.

С другой стороны, быстрое открытие российского рынка для иностранного импорта обернулось сворачиванием целого ряда отраслей, особенно в обрабатывающей промышленности (сельхозмашиностроение, авиастроение, производство промышленного оборудования и многие другие отрасли), в результате чего структура российской обрабатывающей промышленности деградировала. Свобода ввоза и вывоза капитала обернулась офшоризацией российского капитала, когда в условиях слабой защиты прав собственности (в основном от произвола государственных органов) в самой России многие российские фирмы предпочитают оформлять права на свой капитал в офшорных центрах и ввозить и вывозить его туда и обратно по мере необходимости. Наконец, приток иностранной рабочей силы, в основном малоквалифицированной, не способствовал повышению уровня квалификации, производительности труда и заработной платы в стране.

Экспортная квота у России, как видно из табл. 4.1, находится на уровне остальных крупных экономик. Однако это по преимуществу сырьевой экспорт, и в результате он подвержен сильным колебаниям конъюнктуры мирового рынка, которые намного сильнее, чем колебания мировых цен на готовые изделия, особенно наукоемкие.

При этом надо учитывать, что налоговые поступления внешнеэкономического сектора (особенно вывозные пошлины на углеводороды) составляют треть доходов российского консолидированного бюджета. К тому же во многих экспортно ориентированных отраслях России внешний рынок уже подменяет внутренний, отдавая эти отрасли (нефтяную и газовую, металлургию, выпуск удобрений) скорее во власть внешней, а не внутренней конъюнктуры. Это заметно и в финансовом секторе, где половина сделок на фондовом рынке приходится на иностранных резидентов, а треть долгосрочных кредитов — на иностранные банки. Подобная ситуация говорит о необходимости усиления значения для такой крупной экономики, как Россия, не столько внешнего, сколько внутреннего рынка. Большой протекционизм (скорее не тарифный, а косвенный в виде господдержки) по отношению к отечественным, особенно современным, отраслям может способствовать их модернизации и в конечном счете повышению их конкурентоспособности и на этой основе — диверсификации российского экспорта за счет наукоемких товаров. Этому способствовала бы и модернизация финансового сектора за счет повышения монетизации экономики, а также усиления защиты прав собственности в нашей стране.

В ходе восемнадцатилетнего процесса вступления в ВТО Россия постепенно повышала свою конкурентоспособность и одновременно снижала уровень импортных пошлин. В связи с этим ее вступление в ВТО в 2012 г. привело лишь к незначительному и постепенному снижению средневзвешенных импортных пошлин в ближайшие годы (примерно в 1,5 раза к концу восьмилетнего переходного периода, т.е. к 2020 г.). Однако для некоторых товаров снижение пошлин существеннее (например, для самолетов, грузовиков, мяса, молочной продукции), хотя примерно по 20% ставок таможенного тарифа у России есть свобода рук (ставки по этим товарам не связаны обязательствами перед ВТО). По мнению экспертов РАН, участие в ВТО прибавит России 1 п.п. прироста ВВП в годы подъема и увеличит спад на 1 п.п. в годы кризиса.

Теоретические аспекты глобализации

В экономической теории активно, с участием всех ее основных направлений, дебатруется глобализация развитых и особенно менее развитых стран.

Неоклассический, а в особенности неолиберальный, подход к глобализации (а также к модернизации — см. параграф 5.1) менее развитых стран базируется на фундаментальной идее: менее развитым странам нужно глобализировать (и модернизировать) свою экономику по образцу развитых стран. Данная идея в виде набора рекомендаций по проведению реформ в менее развитых странах осуществляется прежде всего через международные экономические организации — вначале это был набор под названием *вашингтонский консенсус*, а затем под названием *поствашингтонский консенсус*.

Вашингтонский консенсус (общий взгляд на пути решения проблем менее развитых стран со стороны Международного валютного фонда и Всемирного банка, базирующихся в Вашингтоне) возник в 1980—1990-е гг. вначале как набор рецептов для решения долговых проблем этих стран. Предоставляя свои займы, МВФ и ВБ рекомендовали менее развитым странам в качестве условий получения внешних займов открывать свою экономику внешнему миру, повышать уровень свободы своих экономических агентов, обеспечивать макроэкономическую стабильность на базе жесткой фискальной и монетарной политики, а также приватизировать госсобственность. Однако в ряде стран рекомендованные вашингтонским консенсусом реформы если и усилили глобализацию национальных экономик, то не всегда способствовали их экономической модернизации (примером может быть Россия с ее экономической катастрофой 1990-х гг.). Позже, в ходе попыток скорректировать провалы вашингтонского консенсуса, он начал превращаться в поствашингтонский консенсус, в котором помимо прежних рекомендаций подчеркивается важность для менее развитых стран поддерживать и развивать институты для проведения указанных реформ (некоррупцированные и ответственные институты исполнительной, судебной и законодательной власти), а также уделять больше внимания экономическому росту и общественному благосостоянию.

Критика вашингтонского консенсуса характерна прежде всего для неокейнсианцев и неомарксистов. Видный представитель неокейнсианства, американский лауреат Нобелевской премии

Джозеф Стиглиц (р. 1943) в предисловии к своей книге «Глобализация: тревожные тенденции» писал: «Я продолжаю верить в то, что глобализация, т.е. устранение барьеров на пути свободной торговли и более тесная интеграция национальных экономик, может быть доброй силой, и в то, что в ней заложен такой потенциал развития, который способен улучшить жизнь всех жителей Земли, в том числе и тех, кто сейчас беден. Но я также уверен, что для осуществления этой задачи необходимо пересмотреть механизмы управления глобализацией как в сфере международных торговых соглашений, играющих столь важную роль в устранении торговых барьеров, так и в области политики по отношению к развивающимся странам»¹. Он подчеркивает, что проблема не в глобализации, а в том, как она осуществляется, критикуя приверженность международных экономических организаций вашигтонскому консенсусу. Стиглиц указывает, что менее развитым странам нужны не модели, разработанные в развитых странах, а политика, обеспечивающая «устойчивый, справедливый и демократический рост. В этом основа развития»². Развивая мысль Стиглица об искажении глобализацией развития ряда стран, польский экономист Гжегош Колодко (р. 1949) указывает, что это прежде всего огромное, выходящее за границы социального и экономически приемлемого материальное расслоение — между регионами, странами, социально-профессиональными группами, индивидами»³, а также между отраслями национальной экономики, одни из которых выигрывают от глобализации, другие проигрывают, причем среди проигравших могут быть те, которые могли бы повысить уровень экономического развития своей страны.

Неомарксистское направление в теории экономической глобализации представлено в первую очередь Иммануэлем Валлерстайном (р. 1930), *теория периферийной экономики* которого базируется на тезисе французского историка Фернана Броделя (1902—1985) о мирах-экономиках, т.е. о мировой экономике как о наборе относительно самодостаточных с экономической точки зрения групп стран, но особенно на тезисе Розы Люксембург (1871—1919) о капитализме как мировой системе, в которой развитие передовых стран происходит за счет эксплуатации остальных. По мне-

¹ Цит. по: *Стиглиц Дж.Ю.* Глобализация: тревожные тенденции: Пер. с англ. М., 2003. С. 7.

² Там же. С. 289.

³ Цит. по: *Колодко Г.В.* Мир в движении: Пер. с польск. М., 2009. С. 160.

нию Валлерстайна, в этом суть глобальной экономики, которую он называет «мировая система» (миросистема, мир-система, от англ. world-system). Нынешняя миросистема состоит из трех групп стран — эксплуататорского «центра», эксплуатируемой «периферии» и располагающейся между ними «полупериферии», которую эксплуатирует «центр», но которая одновременно сама эксплуатирует «периферию». Валлерстайн относит СССР и Россию к полупериферийным экономикам¹. Он также считает, что современная миросистема находится в процессе перехода к новой системе, контуры которой будут видны лишь через 25—50 лет, а его сторонники полагают, что это может быть система из нескольких центров, которые в дополнение к нынешнему «центру» возникнут на месте «полупериферии», причем не обязательно беря за образец западные экономические модели.

Критика вашингтонского, а затем поствашингтонского консенсусов привела к появлению со стороны менее развитых стран во главе с Китаем понятия «пекинский консенсус». Основные его идеи в том, что и макроэкономическую стабилизацию, и высокие темпы роста возможно обеспечить при ведущей роли государства в экономике, упоре на первоочередное развитие промышленности, последовательной борьбе с бедностью и повышенном внимании к науке и образованию. Иными словами, пекинский консенсус подчеркивает значение китайского опыта модернизации и может рассматриваться как одно из направлений эволюции поствашингтонского консенсуса

Гипотеза политической трилеммы глобальной экономики американского экономиста и политолога Дани Родрика (р. 1957) основывается на идее, что хотя полная глобализация часто мыслится как (а) глобальный рынок без глобального правительства, но в реальности она несовместима (б) с национальным суверенитетом стран и соответственно (в) с их различной экономической политикой (которая, в свою очередь, обусловлена различными национальными экономическими моделями). По его мнению, вытекающие из дифференциации национальных экономических моделей различия в национальных институтах оборачиваются серьезными транзакционными издержками для нерезидентов в чужой стране, что не позволяет глобализации быть полной. Лишь отказ от суверенитета и самостоятельной эконо-

¹ Валлерстайн И. Анализ мировых систем и ситуация в современном мире: Пер. с англ. М., 2001. С. 14.

мической политики, точнее, ориентация этой политики на экономическую глобализацию (интеграцию в мировое хозяйство любой ценой), позволяет национальным экономикам стать полностью глобализованными (интегрированными). Подобное, по его мнению, возможно только в рамках продвинутых интеграционных объединений, прежде всего ЕС, да и там этот процесс займет десятилетия. В связи с этим Родрик делает вывод о нецелесообразности стремления к полной глобализации мировой экономики, предлагая вместо этого сосредоточиться на глобальном регулировании экономических отношений между странами, исходя из того, что сейчас и в обозримом будущем страны, а не международные организации (прообраз глобального правительства) будут оставаться главными субъектами мировой экономики. По мнению Родрика, нам нужны правила дорожного движения, которые помогут автомобилям разного размера и формы и движущимся с меняющейся скоростью прокладывать себе дорогу среди других автомобилей, а не устанавливать для всех единственный тип и скорость автомобиля.

4.2. Постиндустриализация

Основы постиндустриализации

При рассмотрении в главе 1 стадий экономического развития в интерпретации ВЭФ отмечалось, что существуют и другие типологии, в том числе типология, делящая экономическое развитие на доиндустриальную, индустриальную, постиндустриальную стадии. Согласно этой типологии, основная часть истории человечества приходится на традиционное (доиндустриальное) общество, для которого характерно преобладание *первичного сектора* в экономике (сельское и лесное хозяйство, охота и рыболовство), который до сих пор доминирует в хозяйстве наименее развитых стран. Процесс индустриализации, начавшийся в первой половине XIX в. в странах Запада и постепенно охвативший большинство стран мира, привел к тому, что главным сектором индустриализованной экономики стал *вторичный* (промышленность, строительство, электро-, газо- и водоснабжение). С середины XX в. в экономике вначале развитых, а затем и остальных стран началось быстрое увеличение доли *третичного сектора* (услуги). Этот процесс перехода от индустриальной стадии к постиндустриаль-

ной называется *постиндустриализацией*. Некоторые развитые страны, возможно, уже находятся на этой стадии.

Быстрый рост третичного сектора происходит прежде всего за счет социальной и финансовой сфер. К социальной (точнее, социально-культурной) сфере относят науку, образование, информационно-коммуникационные услуги, а также здравоохранение, физкультуру и спорт, туризм и индустрию отдыха, культуру и искусство, социальное обеспечение, жилищно-коммунальное хозяйство. Что касается финансовой сферы, то к ней примыкают также деловые услуги (консалтинг, лизинг и др.).

В традиционном обществе главными экономическими ресурсами были люди (труд) и природные ресурсы (земля), прежде всего сельскохозяйственные угодья, а экономические отношения строились вокруг владения землей и использования земли и труда. В индустриальном обществе главным ресурсом стал реальный капитал, и поэтому экономические отношения здесь строятся на базе владения этим капиталом и его использования. В постиндустриальном обществе основными ресурсами являются знания и финансовый капитал.

Знания вырабатываются наукой, распространяются через информационно-коммуникационные технологии (ИКТ) и закрепляются через образование. Знания, имеющиеся у трудовых ресурсов, образуют вместе с этими ресурсами человеческий капитал (этот термин в широком значении включает также здоровье и условия жизни).

Что касается финансового капитала, то теоретики постиндустриального общества не предполагали более быстрый, чем на индустриальной стадии, рост финансовой сферы в постиндустриализирующемся мире, который мы наблюдаем в последние десятилетия. Можно предположить, что это происходит из-за того, что предложение капитала как экономического ресурса растет, но спрос на реальный капитал в постиндустриализирующихся странах, и особенно в постиндустриализированных, растет медленно (активная индустриализация в них уже прошла), и поэтому все большая часть нового капитала остается финансовым капиталом и не превращается в реальный, т.е. происходит *финанциализация* экономики.

Уровень постиндустриализации национальной экономики определяется набором показателей, например: структура ВВП по производству, размах НИОКР, масштабы доступа населения к информации, уровень его образования, масштабы финансового капитала (табл. 4.2).

Таблица 4.2

**Некоторые показатели постиндустриализации
в 2013—2014 гг. или в предшествующие годы**

Страна	Соотношение трех секторов, % от ВВП	Расходы на НИОКР, % к ВВП	Численность пользователей Интернета, на 100 человек населения	Продолжитель- ность обучения одного взрос- лого, лет	Финансовый капитал (об- лигации, акции и банковские активы), % к ВВП
США	1:19:79	2,8	82	12,9	434
Германия	1:28:71	2,8	84	12,9	393
Япония	1:26:73	3,3	79	11,5	577
Китай	10:45:45	1,8	42	7,5	292
Индия	17:26:57	0,8	13	4,4	262*
Бразилия	5:26:68	1,2	50	7,2	163**
Южно-Аф- риканская Республика	3:28:69	0,9	41	9,9	93**
Россия	4:36:60	1,2	53	11,7	122***

* В целом по менее развитым странам Азии, кроме Ближнего и Средне-го Востока.

** В целом по Латинской Америке.

*** В целом по СНГ и не входящим в зону евро странам Центральной и Восточной Европы.

4* В целом по Африке южнее Сахары.

Источник: UNDP. Human Development Report 2014. UN, 2014. P. 160—168; IMF. Global Financial Stability Report. October 2015. Statistical Appendix. P. 11; The World Bank. World Development Report. Washington, 2015; <http://worldbank.org/indicator>

Таблица 4.2 демонстрирует неплохой уровень постиндустриализации России. По ряду показателей он выше, чем в остальных странах БРИКС, но в целом ниже, чем в ведущих развитых странах. Российская экономика еще не стала постиндустриальной, она лишь переходит к этой стадии.

**Воздействие постиндустриализации
на национальную экономику**

Это воздействие многогранно и в целом позитивно. Постиндустриализация приводит к тому, что люди все меньше связаны с физически тяжелым и (или) монотонным трудом, все больше — с творческим трудом, и при этом их доходы выше. А ведь конечная

цель экономики — повышение общественного благосостояния. Тем не менее как всякий большой процесс постиндустриализация порождает проблемы — деиндустриализацию, не всегда эффективную отдачу от НИОКР, недостаточную защиту информации, неадекватное качество образования, а также перенакопление финансового капитала.

Обратимся вначале к проблеме деиндустриализации. Постиндустриализация, так же как до этого индустриализация, меняет отраслевую структуру национальной экономики. Ее переход к предыдущей стадии — индустриальной — не вызывал сворачивания главного тогда первичного сектора, который тоже, пусть с задержкой, индустриализировался, и в результате меньшее количество работников в первичном секторе стало производить намного большее количество продукции. Переход к следующей стадии — постиндустриальной — также сопровождается постиндустриализацией ранее главного вторичного сектора: растет наукоемкость многих отраслей промышленности и строительства, повышается их информационно-коммуникационное обеспечение, растет уровень образования их работников. Одновременно, как и на предыдущей стадии, идет отказ от выпуска простых продуктов (тогда растениеводческой продукции, теперь металлов, базовой химии, простого оборудования, несложных готовых изделий) и происходит специализация развитых стран на более сложной продукции за счет импорта более простой из тех менее развитых стран, которые приступают к индустриализации (Индия) или находятся в ее разгаре (Китай).

Но если сворачивание простых производств во вторичном секторе не сопровождается адекватным наращиванием более сложных, то происходит *деиндустриализация* страны. В американской экономике произошло вымывание из промышленности целых отраслей за счет замещения их импортной продукцией, в том числе произведенной на зарубежных филиалах американских ТНК, но темпы замещения простой и среднего уровня сложности продукции не сопровождалось адекватным наращиванием выпуска американской наукоемкой продукции. Еще разрушительнее этот процесс шел в 1990-е гг. в России, где сворачивание простых и средних по сложности производств сопровождалось сворачиванием также выпуска сложной продукции. Вероятно, решением этой проблемы является *реиндустриализация*, т.е. более активное развитие промышленности в странах, прошедших стадию индустриализации. При этом реиндустриализация этих стран означает

не просто восстановление в них производства простых и средних по сложности промышленных изделий, а превращение этого производства в наукоемкое и высокопроизводительное. Примером может быть автомобильная промышленность и в целом машиностроение Германии, которое не сворачивалось, а становилось все более сложным.

Рост расходов на НИОКР положительно воздействует на экономический рост — изобретения (точнее, *инновации*, т.е. внедренные в хозяйственную жизнь новые продукты и технологии) поддерживают его, стимулируя предложение новой продукции. В связи с этим по мере повышения уровня постиндустриализации страны в ней обычно растут расходы на НИОКР по отношению к ее ВВП. Однако проблема заключается в том, с какой скоростью наращивать расходы на НИОКР. С одной стороны, они должны сопровождаться хорошей отдачей в виде предложения новых знаний, с другой — это предложение должно соответствовать спросу на знания в стране. Примером первого аспекта проблемы является Япония, в которой повышение расходов на НИОКР не обеспечило стране в последние два десятилетия хорошие для развитой страны темпы. Предположительно это произошло из-за того, что рост расходов на НИОКР не привел к скачку инноваций — занимая 4-е место мире по этим расходам (3,3% по отношению к ВВП), страна занимает лишь 21-е место в международном индексе инноваций (International Innovation Index). Примером второго аспекта может быть Россия, в которой из-за ее экономической модели — олигополистический капитализм — невысок уровень конкуренции, что тормозит тягу отечественных предпринимателей к инновациям, а в результате их спрос на результаты отечественных НИОКР и их финансирование НИОКР невысоки.

Информационно-коммуникационные технологии упрощают и удешевляют доступ к информации. Это снижает транзакционные издержки экономических агентов. Однако во многих случаях доступность информации приводит к снижению ее защиты. Проблема эта не нова, но из-за обилия и доступности информации в постиндустриальном обществе она получила больший размах. Прежде всего это нарушение прав интеллектуальной собственности. Новые индустриальные страны активно копируют патенты развитых стран, воспроизводят без их разрешения произведения массовой культуры, а студенты во всех странах активно прибегают к плагиату. С одной стороны, это снижает транзакционные из-

держки пользователей информации, с другой — снижает доходы разработчиков новых знаний, особенно в развитых странах, откуда и идет основной поток информации.

Образование становится все более массовым, что является бесспорным благом. Даже в самых отсталых государствах большинство населения умеет читать и писать — в наименее развитых странах грамотно около 60% взрослого населения, и лишь в наиболее отсталых африканских странах этот показатель опускается ниже 30—40%. Однако качество образования часто не устраивает общество — доля удовлетворенных состоянием образования составляет в ведущих развитых странах от 55% (Япония) до 75% (Канада), в странах БРИКС еще ниже — от 38% (Россия) до 75% (Индия). Правда, можно предположить, что невысокий уровень удовлетворения в Японии и России уровнем образования — это следствие не столько снижения образовательного уровня в этих двух странах, сколько отставания образования от возросших требований их обществ. Косвенно это подтверждается высокой оценкой (5-е место в мире) знаний японских школьников последних классов в ходе международного тестирования в рамках международной программы PISA (Programme for International Student Assessment) и весьма низкой международной оценкой знаний индийских школьников (хотя индийское общество оценивает их высоко).

Финанциализация дает обществу обилие свободного капитала, широкие возможности использовать его не только на экономические, но и на социальные нужды общества (социальные трансферты, социально-ориентированные отрасли), а также позволяет активно экспортировать капитал. Но одновременно финансовый капитал из-за своего быстрого роста приобретает все большую самостоятельность, отрываясь от движения реального капитала. Глубинной причиной возросшей финансовизации является переход развитых стран от индустриальной стадии к постиндустриальной с ее меньшим спросом на инвестиции в реальный сектор и растущей отсюда угрозой перенакопления капитала в финансовом секторе. Из других причин роста самостоятельности финансового капитала отметим либерализацию финансов (она наиболее ярко проявляется в *секьюритизации*, т.е. в расширении видов и масштабов выпуска ценных бумаг вследствие более либеральных правил их регулирования) и глобализацию финансового капитала (все более свободное перемещение его по территории земного шара вследствие либерализации экономики почти всех государств мира). Так, в результате глобализа-

ции финансового капитала в России перед последним мировым экономическим кризисом около половины всех сделок с ценными бумагами на фондовой бирже приходилось на иностранных покупателей и 1/2 долгосрочных кредитов российским компаниям обеспечивалась зарубежными кредиторами. С одной стороны, это смягчало нехватку национального финансового капитала, с другой — усиливало зависимость от притока иностранного финансового капитала, с третьей стороны, способствовало росту и доходности финансового капитала в странах — экспортерах этого капитала за счет расширения возможностей его использования за рубежом, в том числе за счет спекулятивных операций (например, выгодной для него разницей в национальных процентных ставках и курсах ценных бумаг и валют). Еще раз упомянем, что финансовый капитал слишком оторвался от реального в результате перенакопления капитала в ряде стран и регионов мира. Доказательством может служить то, что экономические кризисы все чаще начинаются как финансовые, что рынки капитала слишком подвержены спекуляции, что заработные платы работников финансового сектора превосходят заработные платы в реальном секторе.

4.3. Либерализация

В последние десятилетия роль государства в национальной экономике, особенно развитых стран, снижалась. Причины, которые в прошлом веке заставили государство усилить свои позиции в хозяйственной жизни, ослабевали. А ведь государственное регулирование экономики (государственное вмешательство в экономику) на протяжении большей части XX в. (с начала Первой мировой войны до 1980-х гг.) лишь нарастало — росли госрасходы, возрастали размеры госсектора. Это происходило по двум фундаментальным причинам, как учит экономическая теория, — из-за провалов рынка и необходимости соблюдения правил игры. Немаловажной, но преходящей причиной было соревнование с социалистической экономической системой.

Но провалы политики правительства в развитых странах из-за чрезмерных госрасходов (вспышка инфляции в 1970—1980-е гг., финансовый кризис в ряде стран ЕС из-за роста госдолга), невысокая эффективность госсектора и крах социалистической системы с ее сильным госрегулированием породили в конце XX — на-

чале XXI в. противоположную тенденцию — к ослаблению масштабов госрегулирувания. От госрасходов требуют сокращения (по крайней мере относительно ВВП), национализация сменяется приватизацией. Процесс уменьшения государственного регулирования хозяйственной деятельности называется *либерализацией экономической деятельности (дерегулированием)*.

Однако данная тенденция в мировой экономике идет не прямолинейно — борьба с последним экономическим кризисом вновь усилила госрегулирование экономики, а главное — в экономике есть сферы, где трудно уменьшить роль государства (это прежде всего социально-культурная сфера).

Внутриэкономическая либерализация

В развитых странах доля госрасходов в ВВП после длительного роста (в 1870 г. она составляла 8 %, в 1913 г. — 9%, 1920 г. — 15%, 1937 г. — 21%, 1960 г. — 18%, в 1980 г. — 44%) постепенно стабилизировалась (в 1990 г. — 46%, 2000 г. — 44%), если судить по среднеарифметическому показателю госрасходов в ВВП шести ведущих развитых стран. В нашем столетии эта доля сокращалась, затем подскочила во время последнего экономического кризиса (до 46% по семи ведущим развитым странам в 2009 г.), но потом вновь стала уменьшаться (до 43% в 2013 г. и, по прогнозу МВФ, до 41,5% в 2018 г.). Тенденция к стабилизации госрасходов (хотя она сопровождается их снижением во время подъема и ростом во время кризиса) объясняется невозможностью сокращения основной части госрасходов развитых стран — в их бюджетах $\frac{2}{3}$ расходов приходится на социально-культурную сферу, которая вырабатывает главный для этих стран капитал — человеческий. Сокращение госрасходов здесь возможно через приватизацию части госсектора, снижение расходов на госуправление и оборону.

Активнее либерализация шла в странах с переходной экономикой. В них госрасходы резко снижались в конце прошлого века, но и они стабилизировались в нынешнем веке. Например, в России доля госрасходов по отношению к ВВП сократилась с 76 до 31% за 1992—2006 гг., возросла во время последнего экономического кризиса (до 41%) и вновь стала уменьшаться (по прогнозу МВФ, до 34% в 2018 г.). Правда, в некоторых переходных экономиках доля госрасходов постепенно растет (в Китае в нашем веке — с 18 до 23% к 2018 г.), но это следствие до сих пор очень

низких расходов на социально-культурную сферу. В остальных группах менее развитых стран госрасходы в основном стабилизировались.

Госрасходы (наряду с размерами госсектора) важный, но не единственный показатель госвмешательства в экономику. Весьма важна степень свободы предпринимательства от государственного вмешательства (право фирм использовать экономические ресурсы для производства и сбыта продуктов по собственному выбору). Судя по всему, уровень госвмешательства в частный бизнес в целом по миру не нарастает или даже снижается. По данным международной аудиторской компании Pricewaterhouse Coopers, уровень налогообложения фирм в 189 странах мира в целом с 2004 по 2012 г. снизился с 54 до 43% их прибыли (хотя в России, стоящей на 56-м месте в мире, он возрос до 51% из-за повышения ставки платежей фирм в Пенсионный фонд РФ). По данным Doing Business, во всех охваченных этим ежегодником 189 странах, степень госрегулирования с 2005 по 2014 г. уменьшалась или оставалась прежней, но не нарастала. У России ее позиции в этом рейтинге в последние годы улучшаются, но она все еще занимает 62-е место, в основном из-за слабой защиты инвесторов, сложности получения разрешений на строительство, подключения к электросетям, кредитования, выхода на внешний рынок, хотя показатели налогового администрирования, регистрации собственности неплохие, а показатель судебного принуждения к выполнению контрактных обязательств отличный — 14-е место в мире.

Каковы перспективы внутриэкономической либерализации в мире? Вероятно, трудно ожидать заметного снижения госрасходов — этому мешает растущая потребность постиндустриального общества в человеческом капитале, которую домохозяйства и тем более фирмы полностью обеспечить не в состоянии. Скорее либерализация национальных экономик будет и дальше идти по пути уменьшения государственного регулирования деятельности частного бизнеса, т.е. увеличения свободы предпринимательства.

Внешнеэкономическая либерализация

Что касается внешнеэкономической либерализации, то она является предпосылкой глобализации — без подобной либерализации глобализация национальных экономик была бы невозможна. И по-

к информации, уровень его образования, масштабы финансового капитала.

8. Воздействие постиндустриализации на национальную экономику многогранно и в целом позитивно. Постиндустриализация приводит к тому, что люди все меньше связаны с физически тяжелым и (или) монотонным трудом, все больше — с творческим трудом, и при этом их доходы выше. А ведь конечная цель экономики — повышение общественного благосостояния. Тем не менее как всякий большой процесс постиндустриализация порождает проблемы — деиндустриализацию, не всегда эффективную отдачу от НИОКР, недостаточную защиту информации, неадекватное качество образования, а также перенакопление финансового капитала.

9. В современной экономике роль государства в экономике начинает снижаться. Причины, которые в прошлом веке заставили государство усиливать свои позиции в экономике, начинают ослабевать. Процесс уменьшения государственного регулирования хозяйственной деятельности называется либерализацией экономической деятельности (дерегулированием). Однако данная тенденция в мировой экономике идет не прямолинейно — борьба с последним экономическим кризисом вновь усилила госрегулирование экономики, а главное — в экономике есть сферы, где трудно уменьшить роль государства (это прежде всего социально-культурная сфера).

10. Госрасходы по отношению к ВВП имеют тенденцию к стабилизации в большинстве стран мира, однако их сильного снижения не стоит ожидать, так как они все больше тратятся на развитие человеческого капитала — главного капитала постиндустриального общества. Тем более что в менее развитых странах государственные траты на человеческий капитал недостаточны. Более явно идет уменьшение государством регулирования частного бизнеса.

Термины и понятия

Экономическая глобализация
Вашингтонский консенсус
Поствашингтонский консенсус
Пекинский консенсус
Теория периферийной экономики
Гипотеза политической трилеммы глобальной экономики
Постиндустриализация
Финанциализация

Деиндустриализация
Реиндустриализация
Инновация
Секьюритизация
Либерализация экономической деятельности (дерегулирование)

Вопросы и задания для самопроверки

1. Приведите показатели глобализации российской экономики.
2. В чем суть гипотезы политической трилеммы глобальной экономики?
3. Дайте определение и краткую характеристику постиндустриализации.
4. Назовите показатели постиндустриализации российской экономики.
5. Каковы причины либерализации национальных экономик?
6. В чем противоречивость идущего в мире дерегулирования?

Глава 5. Глобальные проблемы

Глобальными называются проблемы, которые характерны для большинства стран мира. Их набор разнообразен, и международные организации выделяют из них в первую очередь те, что соответствуют их профилю. В данной главе делается попытка выделить наиболее фундаментальные глобальные проблемы экономики или тесно связанные с экономикой. Часть из этих глобальных проблем будет проанализирована в последующих главах для того, чтобы лучше привязать их к породившим их обстоятельствам или к экономической теории (как это сделано в параграфе 2.2 с проблемой международной конкурентоспособности).

5.1. Проблема экономической отсталости

Вероятно, проблема экономической отсталости — главная глобальная проблема, так как она в свою очередь порождает, особенно в менее развитых странах, другие глобальные проблемы — массовую

бедность, низкую социальную защиту, невысокую международную конкурентоспособность. В развитых странах проблема экономической отсталости менее актуальна, однако и здесь большинство государств стремится ликвидировать свое отставание от стран-лидеров по уровню экономического развития.

Сущность экономической отсталости

Экономическая отсталость означает, что страна находится на более низкой стадии или ступеньке внутри стадии экономического развития по сравнению с другими, более развитыми странами.

Проблема экономической отсталости существует очень давно. Пять тысяч лет тому назад, когда на территории современной России ее обитатели занимались преимущественно охотой и рыболовством, в Шумере и Египте уже существовали орошаемое земледелие и развитое животноводство, изготавливались самые разнообразные орудия труда, была письменность. Наследовавшие этим цивилизациям Вавилон, Греция и Рим, древние Иран, Индия и Китай также демонстрировали более высокий уровень экономического развития по сравнению с остальными регионами мира. В Средние века уровень развития Китая и других восточных цивилизаций превосходил уровень развития Европы и России. Наконец, в наше время группа развитых стран численностью в три с лишним десятка существенно превышает по уровню развития остальные сто шестьдесят с лишним стран мира (см. параграф 1.3).

Разрыв в уровнях экономического развития между странами и регионами мира будет существовать и в будущем. Если до сих пор в средних и крупных по размеру странах сохраняется (а, судя по всему, будет сохраняться и дальше) сильный разрыв в уровнях развития между областями, штатами, землями, то тем более он будет существовать между странами мира. Тем не менее большинство стран мира стремятся сократить или ликвидировать свое отставание, осуществляя модернизацию (см. параграф 5.2).

Причины экономической отсталости

Каковы причины экономической отсталости большинства стран мира? Экономическая история ответит нам, что в странах, относимых ныне к менее развитым, переход к рыночной экономике (рыночной системе, капитализму) начался позже или про-

ходил медленнее, чем в ныне развитых странах. Институциональная теория объяснит, что это произошло из-за отсталости их институтов (прав, традиций и обычаев, механизмов). Именно они порождают отсталые экономические отношения, а те — отсталую экономику.

Экономические системы — традиционная (докапиталистическая), социалистическая, рыночная (капиталистическая) — отличаются друг от друга прежде всего такими институтами, как формы собственности и самостоятельность экономических агентов. При капитализме в отличие от традиционной и социалистической систем доминирует частная собственность и высока самостоятельность экономических агентов. В свою очередь последняя высока потому, что при капитализме есть суверенитет потребителя (при котором ассортимент и объем производства в конечном счете задаются потребителем, за которого конкурируют производители) и свобода предпринимательства (фирмы используют экономические ресурсы для производства и сбыта продукции преимущественно по собственному выбору).

В менее развитых странах переходу к преобладанию частной собственности мешали и продолжают мешать общинная, помещичья и государственная собственность, суверенитету потребителя препятствует слабый уровень конкуренции, свобода предпринимательства стеснена законом, традициями и обычаями. Например, в России в государственной собственности находятся $\frac{2}{3}$ основных фондов (если учитывать частную собственность, контролируемую госкомпаниями, то еще больше); уровень конкуренции хотя и растет, но все еще невысок (по расчетам ВЭФ, наша страна занимает по этому показателю 113-е место в мире); свобода предпринимательства стеснена государством (120-е место по тяжести госрегулирования) и скептическим отношением значительной части общества к предпринимательству.

Ссылки бывших колоний на то, что их отсталость порождена прежде всего колониализмом, малоубедительны. Колониализм, наоборот, разрушал их отсталые докапиталистические институты (пусть часто грубым способом), внедряя более передовые капиталистические, хотя это приводило к искажениям в виде зависимого (периферийного) развития. Эксперимент, поставленный историей в Африке (единственной независимой страной там оставалась Эфиопия) и Латинской Америке (раньше всех там добилась независимости Гаити), продемонстрировал, что отсутствие колониализма или преждевременное освобождение от него скорее затормозило

экономическое развитие этих стран. В то же время эксперимент в Азии, где независимыми оставались не только и ныне отсталые Непал и Бутан, но и более развитые Япония, Таиланд и Турция, может свидетельствовать против абсолютизации такого вывода.

Экономическая сфера (и ее экономические институты) соседствует с политической, социальной, культурной и психологической сферами (и их институтами). Все они взаимосвязаны и оказывают воздействие друг на друга. В результате реформа экономических институтов, если она не сопровождается прогрессом других ее институтов, не приводит к ожидаемым результатам. Кроме того, сильная взаимосвязь всех общественных институтов порождает их инерцию — даже в странах, рекордно быстро преодолевших свою экономическую отсталость (Япония и новые индустриализированные азиатские экономики), это заняло много десятилетий. И поэтому можно сказать, что частая причина сохранения экономической отсталости на фоне попыток ее преодоления — неспособность сопровождать экономические реформы политическими, социальными, культурными и психологическими.

Последствия экономической отсталости

Показатели уровня экономического развития демонстрируют развитость или отсталость страны. Институциональная теория объясняет их глубинные причины. Но с какими последствиями отсталости сталкиваются экономические агенты при осуществлении своей деятельности в отсталых странах?

Прежде всего это дефицит капитала и знаний. Кроме стран — экспортеров топлива и экспортно ориентированных экономик (в основном это Китай и страны Юго-Восточной Азии), остальные менее развитые страны обычно имеют невысокую норму валового сбережения, что снижает их норму валового накопления (это отношение инвестиций в реальный капитал к ВВП), а ведь для индустриализации, как показывает экономическая история, последняя норма должна быть высока (в Китае она превышает 45%). О нехватке знаний свидетельствует невысокий уровень образования населения большинства менее развитых стран (см. табл. 4.2), что препятствует налаживанию в них производства современной продукции.

Почему отсталость экономических институтов ведет к невысокому уровню накопления капитала и низкому образовательному уровню? Что касается капитала, то его преумножение лучше все-

го идет там, где преобладает частная собственность — ее владельцы лучше используют и накапливают свой капитал, чем государство, помещики или община. Относительно образования можно сказать, что самостоятельность экономических агентов требует от производителей высоких знаний. Как иначе производителям в условиях суверенитета потребителя активно соревноваться с другими конкурентами за покупателя, как в условиях свободы предпринимательства успешно налаживать новое производство?

Другими последствиями экономической отсталости являются низкая международная конкурентоспособность основной массы производимой в отсталых странах продукции, массовая бедность их населения, высокая рождаемость в сочетании с высокой смертностью, низкая социальная защита — отсутствие пенсий и доступного образования и медицины. Одним словом, это проблемы, которые экономические институты генерировали человечеству на протяжении тысячелетий его пребывания в рамках традиционного общества. Эти институты нуждаются в модернизации («осовременивании» — в буквальном переводе с англ. и фр.).

5.2. Проблема экономической модернизации

Экономическая модернизация означает процесс перехода экономики на более высокую стадию развития или на более высокую ступеньку внутри стадии. Институциональная теория подчеркивает, что для этого в первую очередь нужна эволюция экономических институтов и прежде всего рост частной собственности и свободы экономических агентов. Эта идея лежит в основе *теории экономического развития*, нацеленной на рассмотрение проблем отсталости и модернизации (хотя по сути это не теория, а набор разных теорий и их элементов, затрагивающих разные проблемы экономического развития).

Экономическая модернизация как фундаментальная проблема состоит из более узких проблем. Рассмотрим их вначале на примере модернизации отсталой, а затем развитой экономики.

Модели модернизации отсталой экономики

Для менее развитых стран экономическая модернизация означает преодоление их отсталости. На практике это выглядит как попытка догнать развитые страны по уровню экономического

развития. Отсюда существование такого термина, как *«догоняющее развитие»*. Однако экономическая теория предпочитает говорить о модернизации, чтобы подчеркнуть, что в процессе модернизации страна преследует цель повышения не только ВВП (ВНД) на душу, но и других показателей уровня экономического развития. Кроме того, подразумевается, что экономическая модернизация охватывает как отсталые, так и развитые страны.

Первые модели догоняющего развития возникли давно. Во второй половине XIX в. отстававшие от Великобритании по уровню развития Германия и США прибегли к активному протекционизму для защиты своей молодой промышленности, повысив ввозные пошлины на готовые изделия до нескольких десятков процентов, а Япония стала активно использовать госрегулирование экономики, господдержку крупных национальных компаний и заниженный курс иены для поощрения экспорта и сдерживания импорта. В XX веке СССР для ускоренной индустриализации прибег к распространению госсектора почти на всю экономику, резкому увеличению государственных экономических расходов и госмонополии внешней торговли.

С середины XX в. к экономической модернизации приступили уже десятки стран, в основном менее развитые. Они использовали опыт упомянутых стран, приспособив его к своей экономической реальности. Для их моделей модернизации был характерен внешнеторговый протекционизм и поощрение импортозамещения; активное госрегулирование всей экономики, включая большие госрасходы и госсектор, а также поддержка национальных монополий; ограниченная конвертируемость и даже неконвертируемость валюты для препятствования вывозу национального капитала и, главное, для административного установления валютного курса на заниженном уровне.

Подобная модель экономической модернизации (ее можно назвать неокейнсианской, хотя она содержала и большие элементы меркантилизма) принесла менее развитым странам как успехи, так и неудачи. С одной стороны, они смогли приступить к индустриализации своей экономики и повысить темпы экономического роста, с другой — многие из защищенных протекционизмом новых производств оказались слабо конкурентоспособными, а сильное вмешательство государства породило «провалы политики правительства». С точки зрения институциональной теории главной неудачей был недостаточный рост частной собственности (ее «затирал» госсектор) и свободы экономических

агентов (ей мешала закрытость экономики, монополии и бюрократия).

В менее развитых странах незавершенная экономическая модернизация усиливала современный сектор, но не ликвидировала традиционный. Современный сектор представлен капиталистическими предприятиями (отечественными и иностранными фирмами, фермерскими хозяйствами), а традиционный — докапиталистическими (кустарными промыслами, общинными и помещичьими хозяйствами). Сосуществование в экономике двух крупных и разных по природе секторов, каждый из которых состоит из более мелких секторов (укладов), называется *многоукладностью*.

Из-за своих недостатков и отчасти под влиянием вашингтонского и поствашингтонского консенсусов неокейнсианская модель экономической модернизации стала заменяться неолиберальной. Уровень протекционизма стал снижаться, подстегивая конкуренцию со стороны иностранных конкурентов в ранее закрытых и монополизированных отраслях, госсектор стал приватизироваться, валюта становилась все более свободной от ограничений на ее конвертируемость. Но эта неолиберальная (точнее, по преимуществу неолиберальная) модель экономической модернизации одновременно сохраняла в себе ощутимые элементы неокейнсианства и даже меркантилизма — более высокий, чем в развитых странах, уровень импортных пошлин, существенные ограничения на функционирование иностранного капитала, неполную конвертируемость валюты.

Наиболее успешной из моделей модернизации оказалась японская (за период с 1860-х по 1960-е гг. Япония превратилась в развитую страну) и копировавшие ее модели новых индустриализированных азиатских экономик (в ходе модернизации 1950—1990-х гг. они также стали развитыми странами). Своим успехом эта модель обязана успешным сочетаниям с самого начала разных теоретических подходов — государство активно регулировало экономику (но не за счет больших государственных расходов и большого госсектора), что способствовало росту частной собственности, низким налогам и существенной свободе экономических агентов. Другая причина успеха модели — это всемерное поощрение экспорта, особенно за счет заниженного валютного курса, что вело к постоянному повышению международной конкурентоспособности национальной экономики. Наконец, все это сопровождалось огромным вниманием к производству и распространению знаний. Отметим,

что восточноазиатская модель при решении проблемы накопления опиралась на национальный капитал, который она мобилизовала из средств населения, а не на иностранный капитал (исключением были такие малые экономики, как Сингапур и Гонконг), а вместо импорта капитала самым активным образом импортировала знания. В рамках нашей дихотомии — неолиберальная модель, или неокейнсианская, — это по преимуществу неолиберальная модель модернизации, но опять же с сильными элементами неокейнсианства.

Успех описываемой модели привел к тому, что ее со своими модификациями взяли на вооружение другие менее развитые страны, прежде всего новые индустриальные. Эта модель позволяет Китаю, Индии, Бразилии, Турции, Ирану, Индонезии становиться новыми мировыми экономическими центрами.

Россия: попытки преодоления экономической отсталости

Итак, модели экономической модернизации менее развитых стран эволюционировали. Это происходило во многих зарубежных странах, но особенно радикально — в России, где модернизация шла волнами.

Первая волна модернизации России была предпринята еще Петром I, но она не сопровождалась активной экономической модернизацией, особенно экономических институтов — крепостное право даже усилилось.

Вторая попытка была предпринята после отмены крепостного права в 1861 г., растянулась на несколько десятков лет, но так и не завершилась переходом от традиционной системы к капиталистической — в сельском хозяйстве, тогда главной отрасли экономики, продолжала господствовать общинная и помещичья собственность. Тем не менее начавшийся с середины 1880-х гг. быстрый по тогдашним меркам экономический рост составил в последующие тридцать лет 1,75% в среднем за год в расчете на человека (против 1,6% на Западе). В результате Россия медленно, но сокращала свое отставание по уровню экономического развития.

Незавершенность и медленность модернизации стали одной из причин смены экономической системы в стране. В рамках социалистической системы была предпринята третья попытка экономической модернизации. Частично она удалась, так как за 1928—1955 гг. (исключая 1941—1950 гг.) среднегодовой темп экономического роста в расчете на душу населения составил

4,1%. Однако постепенное затухание экономической динамики (в 1970—1980-е гг. подушевые темпы роста стали отставать от темпов роста некоторых развитых стран) и медленное изменение остальных показателей уровня развития продемонстрировали ограниченность возможностей модернизации в рамках социалистической экономической системы с ее слабой частной собственностью, низким суверенитетом потребителя и отсутствием свободы предпринимательства.

Начавшийся с конца 1980-х гг. переход к рыночной экономике мог бы генерировать новую волну модернизации, используя возможности рыночной системы. Но он обернулся экономической катастрофой 1990-х гг. (ВВП снизился на 44%), хотя неплохие темпы экономического роста в следующем десятилетии (в основном из-за хорошей конъюнктуры мировых рынков топлива, сырья и полуфабрикатов) помогли восстановить экономику, а мировой экономический кризис усилил уверенность российского общества в необходимости новой попытки экономической модернизации. Разрабатывавшаяся и перерабатывавшаяся в течение нескольких лет программа модернизации приняла в конечном счете форму принятого Правительством РФ в 2013 г. документа под названием «Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года».

В нем предусматривается три сценария экономического развития: 1) консервативный с модернизацией лишь отдельных отраслей и среднегодовыми темпами роста в 3—3,2%; 2) инновационный с активным инновационным развитием всех отраслей и темпами в 4—4,2%; 3) форсированный с максимальным использованием всех потенциальных возможностей и темпами роста в 5—5,4%. К 2030 году подушевой ВВП по ППС возрастет по консервативному сценарию до 38 тыс. долл. (ниже будущего среднего европейского показателя), по инновационному сценарию — до 44,5 тыс. долл. (примерно на среднем европейском уровне), по форсированному варианту — 52 тыс. долл. (выше европейского уровня). По прогнозу Института мировой экономики и международных отношений РАН, он составит 46 тыс. долл.

Проблемы модернизации развитой экономики

Экономическая модернизация происходит и в развитых странах. Для них она означает прежде всего решение проблем, которые характерны для постиндустриальной стадии развития, — это

проблемы человеческого капитала, инноваций, финансовой устойчивости, международной конкурентоспособности.

В развитых странах проблема человеческого капитала имеет свои аспекты. Прежде всего это старение населения, в результате чего численность пенсионеров здесь растет и растут государственные расходы на них, а попытки поднять возраст выхода на пенсию часто наталкиваются на сопротивление населения. Проблемой обостряется и сравнительная доступность послешкольного образования — почти все желающие получить его имеют такую возможность, но не все это могут по своим умственным способностям, а в результате усиливается расслоение общества на образованных и менее образованных, причем первые обычно имеют высокие доходы, а вторые — намного меньшие, в результате чего расслоение населения по богатству все сильнее зависит от уровня полученного образования (точнее, от способностей, которые образование развивает).

Проблема инноваций выдвигается в развитых странах на первый план не столько из-за трудностей осуществления в них инноваций, сколько из-за того, что на нынешней стадии развития этих стран именно инновации являются главным двигателем их экономического роста, и поэтому им уделяется особое внимание. Более того, менее развитые страны, особенно крупные, предвидя свой будущий переход на более высокую стадию развития, также уделяют все больше внимания инновациям, хотя для них это все еще в основном импорт знаний, а не их производство на базе собственных НИОКР. И поэтому хотя по такому показателю, как глобальный индекс инноваций (Global Innovation Index), лидируют развитые страны (первые пять мест заняты Швейцарией, Великобританией, Швецией, Финляндией, Нидерландами), к ним довольно близко примыкают некоторые менее развитые страны (Китай — 29-е, Малайзия — 32-е, Чили — 42-е место).

Изобилие, а временами избыток финансового капитала приводят в развитых странах к проблеме их финансовой устойчивости, а так как финансы мира сосредоточены в их руках, то она превращается в проблему устойчивости мировых финансов. Мировые экономические кризисы по-прежнему рождаются в развитых странах, причем все чаще в их финансовом секторе.

В отличие от менее развитых стран, международная конкурентоспособность продукции которых базируется прежде всего на основных ресурсах (в терминологии Портера) — трудовых (Китай) или природных (Россия), конкурентоспособность более

продвинутых стран базируется на развитых ресурсах — знании, капитале (особенно финансовом), предпринимательстве. Напомним, что если основные ресурсы достаются стране «по наследству» от предыдущих поколений, то развитые ресурсы страна может развивать в исторически короткие сроки. В результате развитые страны обладают не только большим набором конкурентоспособной продукции, но и возможностями сравнительно быстро менять и расширять этот набор. В условиях глобализации это интенсифицирует международную конкуренцию.

5.3. Проблема рационального природопользования и устойчивого развития

Современный мир характеризуется тем, что из-за быстрого роста численности населения и быстрого роста экономики усиливается нагрузка на природные ресурсы и, как результат, усиливается деградация окружающей среды. В то же время темпы роста мероприятий по охране окружающей среды в мире отстают от роста этой нагрузки, что приводит к ухудшению условий для развития человечества. В этом суть глобальной проблемы рационального природопользования и устойчивого развития.

Природопользование — это деятельность по использованию природных ресурсов и экосистем. Природопользование имеет двойной характер, потому что может быть: а) нерациональным и экологически опасным; б) рациональным и экологически безопасным, т.е. обеспечивать потребности общества в природных ресурсах и экологических услугах для развития, не нанося при этом вреда окружающей среде. Неоценимый вклад в *теорию рационального природопользования* внес российский ученый Всеволод Александрович Анучин (1913—1984). Он первым остро поднял вопрос о единстве общества и природы. «Без понимания такого единства, — писал он, — рациональное природопользование невозможно. Поэтому рациональным можно считать только такое использование богатств природы, которое, обеспечивая общество необходимой энергией и материалами, одновременно улучшает или, во всяком случае, не ухудшает окружающую среду»¹. Нетрудно видеть, что В.А. Анучин стоял у истоков науки, бази-

¹ Цит. по: Анучин В.А. Основы природопользования. Теоретический аспект. М., 1978. С. 214.

рующей на теории рационального природопользования и называемой геоэкологией. Это наука о взаимодействии человека с окружающей средой, стоящая на принципе, что окружающая среда — это результат взаимодействия трех сфер: природной, социальной и техногенной.

Характерная черта современности — экологизация экономического развития. Если экономика индустриальной стадии развития нацелена на быстрый экономический рост за счет вторичного сектора, а значит, на усиление деградации окружающей среды и в особенности экосистем, то для постиндустриальной экономики типичен преимущественный рост третичного сектора (услуги), а рост вторичного сектора идет за счет наукоемких, а не материалоемких отраслей. Это замедляет (но не отменяет) рост спроса постиндустриальной экономики на сырье и материалы и повышает возможности постиндустриальных стран по сохранению окружающей среды: страны ЕС выделяют 3—6% своего ВВП на природоохранные проекты, США — около 2,5% ВВП.

По оценке МВФ, в развитых странах потребление природных ресурсов по отношению к ВВП (данный показатель называется *коэффициентом природоемкости*) сокращается ежегодно на 1,2%. Хотя это ниже темпов их экономического роста (около 2%), но результатом является медленный рост спроса на природные ресурсы со стороны этой группы стран. За последние 25 лет им удалось в 1,5—2 раза снизить природоемкость своего ВВП, т.е. они смогли замедлить рост нагрузки на окружающую среду при сохранении роста ВВП. Видимо, правы те ученые, которые полагают, что в эпоху постиндустриализации экономика должна стать экоэкономикой («зеленой экономикой») и может перейти от парадигмы роста к парадигме развития. Только в этом случае мы сможем обеспечить по-настоящему рациональное природопользование. Правда, не будем забывать, что за предыдущий период индустриального развития развитые страны радикально увеличили потребление природных ресурсов и сейчас потребляют основную часть природных ресурсов мира — 50% энергии и 80% сырьевых ресурсов.

Что касается индустриальных и тем более доиндустриальных стран, то здесь продолжается и даже усиливается деградация окружающей среды, учащаются геоэкологические катастрофы. Во многом это следствие того, что здесь рост ресурсопотребления часто обгоняет рост экономики. Так, в менее развитых странах в целом за 2000-е гг. потребление энергии выросло почти

на 70%, притом что их ВВП вырос на 60—70% (в развитых странах — соответственно на 5 и 25—30%).

Добавим, что на природопользование многих менее развитых стран помимо индустриализации большое воздействие оказывает рост их населения, ведущий к росту потребления, на что впервые указал в своей модели народонаселения англичанин Т. Мальтус (1766—1834). Суть модели в том, что население, по его подсчетам, возрастает в геометрической прогрессии (удваивается через каждые 25 лет), а средства существования возрастают в арифметической прогрессии. Отсюда его вывод, что быстрый прирост населения будет превышать прирост средств существования, что приведет к всеобщему голоду.

Модель американца Д. Медоуза (р. 1942), изложенная им с соавторами в 1972 г., приводила к выводу, что примерно к 2020—2025 гг. наступит «предел роста», после чего, если не будут приняты адекватные меры, наступит глобальная экологическая катастрофа, произойдет упадок экономики и резкое снижение численности населения до уровня, который сможет выдержать окружающая среда. Однако в дальнейшем Медоуз с соавторами пришли к выводу, что уже к 1990 г. человечество вышло «за пределы роста», т.е. за пределы самоподдержания геозкосистемы «Земля», но при этом авторы модели стали придерживаться более оптимистичного сценария, утверждая, что последствия выхода за пределы роста поправимы и для этого необходима прежде всего политическая воля.

В том же 1972 г. в Стокгольме состоялась первая Конференция ООН по окружающей среде. Важнейший вывод этой Конференции — признание существования неразрывной связи между окружающей средой, социальным и экономическим развитием. Итогом ее явилось создание Международной комиссии по окружающей среде и развитию (МКОСР) под председательством бывшего премьер-министра Норвегии Г.Х. Брундтланд (р. 1939), подготовившей к 1987 г. доклад «Наше общее будущее», в котором обосновывалось вышеуказанное триединое развитие как единственно реальный путь дальнейшего развития цивилизации. Комиссия сформулировала определение устойчивого развития — это «такое развитие, которое способно обеспечить удовлетворение потребностей настоящего времени, не подвергая риску способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности». Можно сказать, что в основе *концепции (гипотезы) устойчивого развития* лежит идеология баланса интересов поколений и что эта гипотеза предполагает наличие балан-

са трех компонентов — социальной справедливости, экономического развития и высокого качества окружающей среды, которые должны рассматриваться взаимосвязано.

Говоря о гипотезе устойчивого развития, нельзя не упомянуть о работах еще одного российского ученого — Давида Львовича Арманда (1905—1976), который в 1960-х гг. писал, что «моральный долг каждого поколения — оставить следующему поколению природные богатства в лучшем состоянии и в большем количестве, чем оно получило от предыдущего»¹. Из этого определения видно, что оно в значительной степени совпадает с определением устойчивого развития, сформулированным позже Комиссией МКОСР.

В 1992 году в Рио-де-Жанейро прошла очередная Конференция ООН по окружающей среде и развитию, которая подвела итоги перехода стран к устойчивому развитию за прошедшие 20 лет и приняла Декларацию Рио, включающую 27 принципов экологически корректного поведения глобального сообщества в XXI в. Декларация ориентирована на ограничение потребления природных ресурсов и является одним из основных источников экологического права большинства стран мира.

Однако в отношении концепции устойчивого развития имеются серьезные возражения. В принципе ее идея — гуманная и благородная. Но ряд ученых считают, что эта концепция скорее лозунг, чем научная концепция. Так, задача снижения ресурсопотребления правильная, но может быть осуществлена в очень далекой перспективе, после завершения индустриализации менее развитых стран. Ведь устойчивое развитие возможно при медленном росте экономики и населения и при преобладании высокотехнологичной промышленности, что возможно только в постиндустриальных странах, но таких стран пока подавляющее меньшинство. И поэтому в менее развитых странах пока не приходится говорить об устойчивом развитии, в этих странах речь скорее может идти о рациональном природопользовании. Устойчивое развитие — это глобальный процесс, оно может быть осуществлено только на глобальном уровне.

Учитывая ту поддержку, которую получила концепция устойчивого развития в мире, и ее огромный воспитательный и идеологический потенциал, видимо, нет смысла от нее отказываться. Но при этом надо иметь в виду, что фактически речь идет о ра-

¹ Цит. по: Арманд Д.Л. Нам и внукам. М., 1964.

циональном природопользовании, не всегда правильно называемом устойчивым развитием.

Для характеристики степени рациональности природопользования предложен ряд показателей, которые, однако, носят дискуссионный характер и не получили однозначного признания в мировой практике. Прежде всего это индекс мер по охране окружающей среды (ЕPI), разработанный Йельским и Колумбийским университетами. Каждая страна оценивается на основе 25 индикаторов, собранных в десять групп, которые разделены на две части: жизнеспособность экосистем и здоровье окружающей среды. Индекс устойчивости окружающей среды (ESI) разработан теми же университетами и рассчитывается по 21 индикатору, включающему наличие природных ресурсов, уровень загрязнения, меры по охране окружающей среды, вклад в защиту глобальных ресурсов и др. Система индикаторов устойчивого развития разработана также Комиссией по устойчивому развитию ООН, в которой выделены четыре подсистемы из нескольких десятков индикаторов (затем их число было сокращено): экономическая, социальная, экологическая и конституциональная.

Система экологических индикаторов ОЭСР, получившая широкое признание в Европе, включает более 50 социально-экономических индикаторов и индикаторов состояния окружающей среды, которые сгруппированы по следующим разделам: изменение климата, озоновый слой, состояние воздуха, отходы, качество и ресурсы пресных вод, лесные ресурсы, рыбные ресурсы, энергоресурсы, биоразнообразие. Система индикаторов ОЭСР основывается на схеме «давление — состояние — реакция»: человек своей деятельностью оказывает «давление» на окружающую среду, в результате происходит изменение количества и качества природных ресурсов («состояние»), а общество в свою очередь реагирует на это путем изменения государственной политики, общественного сознания, поведения («реакция»).

Также известен такой показатель, как экологически скорректированный ВВП, представляющий собой ВВП с учетом истощения природных ресурсов и ухудшения качества окружающей среды («зеленый ВВП»). Первыми этот показатель ввели в практику китайские специалисты. По их расчетам, в 2008—2010 гг. «зеленый ВВП» был меньше обычного ВВП на 3,5—3,9 п.п.

Наконец, Всемирный банк рассчитывает показатель «истинные сбережения» по формуле $ИС = ВС - АОК + РО - ИПР - УЗОС$, в которой «истинные сбережения» (ИС) являются результатом по-

следовательной коррекции экономических показателей. Вначале определяется величина чистых внутренних сбережений как разница между валовым сбережением (ВС) и амортизацией основного капитала (АОК). Затем величину чистых внутренних сбережений увеличивают на величину расходов на образование (РО) и уменьшают на величину истощения природных ресурсов (ИПР, через сопоставление природной ренты от топливных и остальных минеральных ресурсов и лесов с объемом их добычи и вырубки) и ущерба от загрязнения окружающей среды (УЗОС, на базе расчетов ущерба от выбросов углерода и затрат на уменьшение смертности от выброса твердых частиц). Таким образом, формула демонстрирует темпы увеличения национального богатства за счет прироста сбережений, однако скорректированных на потери от истощения природных ресурсов и загрязнения окружающей среды. Все показатели берутся в процентах от ВВП. В таблице 5.1 представлены «истинные сбережения» в ряде стран мира.

Таблица 5.1

«Истинные сбережения» в ряде стран мира, % от ВВП

Страна	Показатель												
	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
США	8,3	9,3	9,2	6,4	4,7	4,0	3,0	2,4	5,2	0,9	-0,8	0,4	0,9
ФРГ	14,9	10,2	9,6	9,5	9,3	9,7	10,1	12,1	14,3	—	11,4	13,2	13,8
Швеция	17,1	14,0	14,5	16,0	16,7	19,4	18,6	19,4	19,6	20,5	16,0	17,0	18,7
Австралия	11,4	4,3	4,2	5,4	4,9	6,0	3,9	2,4	5,2	15,0	—	8,2	6,8
Япония	16,3	18,0	14,2	14,4	13,5	14,4	14,6	15,8	19,5	15,3	12,1	12,3	10,1
КНР	29,4	26,8	26,6	30,7	34,4	27,8	31,8	36,1	36,8	35,1	39,7	36,3	35,1
Индия	9,0	12,2	11,8	9,8	13,5	12,0	18,6	20,6	26,4	24,2	24,1	21,8	22,5
Бразилия	12,2	6,3	7,0	9,0	7,4	10,7	8,0	3,5	4,5	5,2	4,6	6,1	6,6
ЮАР	10,5	4,5	3,3	5,2	6,5	5,6	0,3	-0,3	0,4	-3,4	0,3	1,6	1,5
Россия	12,2	-13,4	-9,8	-5,7	-10,7	-4,4	-10,4	-13,8	1,4	1,5	-0,8	4,5	7,1

Источник: World Bank: Little Green Data Book, 2001—2013. Washington, 2013.

Как видно из таблицы, проведенные на основе параметра «истинные сбережения» расчеты по отдельным странам показали огромное расхождение традиционных экономических и экологи-

чески скорректированных показателей, т.е. для многих стран актуальна ситуация, когда при формальном экономическом росте происходит экологическая деградация и экологическая коррекция может привести к значительному сокращению традиционных экономических показателей вплоть до отрицательных величин их прироста (так, в России в 2000 г. при росте ВВП на 9% показатель истинных сбережений составил отрицательную величину — более 13%). Для большинства стран показатель «истинные сбережения» положителен, причем в Китае и Индии он наивысший. Такая ситуация складывается за счет того, что в этих странах очень большие валовые внутренние сбережения и невысокая степень истощения их не очень богатых природных ресурсов. В России отрицательная величина возникала из-за значительного истощения огромных природных ресурсов, особенно минерального сырья. Однако в последние годы и у нас наметилась положительная тенденция благодаря прежде всего переоценке доказанных запасов природных ресурсов.

5.4. Социальные проблемы

Экономика существует для того, чтобы удовлетворять потребности людей в экономических благах, а нехватка этих благ и неравномерность их распределения порождают проблемы массовой бедности и социального расслоения, а также провоцируют проблему ненаблюдаемой экономики.

Проблема массовой бедности и обеспечения первичных потребностей

Чаще всего под бедностью понимают состояние, характеризующееся нехваткой экономических благ для удовлетворения насущных потребностей индивида или домашнего хозяйства. Различают два основных типа бедности: абсолютная бедность и относительная бедность.

Абсолютная бедность означает нехватку доходов для обеспечения первичных потребностей человека. В свою очередь *первичные потребности* — это потребности в продуктах первой необходимости (первичных благах), т.е. в пище, одежде, жилье, простейших услугах. Говоря по-другому, это минимальный набор продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг, необходимых

для сохранения здоровья человека и обеспечения его жизнедеятельности, т.е. минимальная потребительская корзина. Понятно, что размеры этой корзины зависят от климата (в холодном климате нужно больше калорий и одежды, жилье должно быть более теплым), особенностей культуры (например, привычки к той или иной диете), достигнутого уровня жизни. В связи с этим набор первичных потребностей, входящих в потребительскую корзину, различается по странам и регионам мира. Например, в России он сейчас закреплён с 2013 г. на пять лет Федеральным законом от 3 декабря 2013 г. № 227-ФЗ «О потребительской корзине в целом по Российской Федерации», причём эта корзина различна для трудоспособных, пенсионеров и детей, а также по десяти климатическим зонам. Пересчитав потребительскую корзину в текущих ценах и добавив обязательные сборы и платежи (прежде всего налог на доходы физических лиц), получим стоимостную величину, называемую прожиточным минимумом (в середине 2015 г. его величина в целом по России составляла 9662 руб. в месяц, в том числе для Москвы — 13 896 руб., Чукотского автономного округа — 16 002 руб., Севастополя — 4628 руб.). Для межстрановых сравнений Всемирный банк поступает проще — он устанавливает единую для всего мира планку прожиточного минимума (черту бедности) в 1,25 долл. в день (как вариант — 2 долл. в день) по паритету покупательной способности, который можно определить как минимум, необходимый для пропитания (в калориях). На этой базе делается расчёт, какая часть населения той или иной страны и региона мира имеет доход ниже данного прожиточного минимума (заметим, что российские 9662 руб. в месяц означают доход около 12 долл. в день). Таким образом, абсолютная бедность — это нехватка у части населения первичных благ.

Относительная бедность является сравнительной категорией и означает состояние, при котором из-за нехватки экономических ресурсов поддержание социально приемлемого образа жизни для индивида или семьи становится невозможным. Для измерения относительной бедности определяют долю населения, у которого доходы ниже тех, что нужны для покупки национальной (или региональной) потребительской корзины (прожиточный минимум) для всех членов семьи, т.е. ниже национальной черты бедности. Другим подходом может быть определение доли населения, доходы которого ниже средне медианного дохода по стране. Наконец, применяется и оценочный подход к измерению относитель-

ной бедности путем опроса индивидов, которые позиционируют себя как бедные или небедные. Относительная бедность характерна для всех стран мира и порождена социальным расслоением общества.

Абсолютная бедность, охватывающая большую или преобладающую часть населения страны, часто именуется термином «массовая бедность». Она характерна для наиболее отсталых регионов мира, где и сосредоточена подавляющая часть абсолютно бедных жителей мира. Их более 1,2 млрд человек в мире, 42% от их числа сосредоточено в Южной Азии (в основном в Индии), 34% — в Африке южнее Сахары, еще 21% — в Восточной Азии и Океании (здесь численность абсолютно бедных быстро сокращается, в основном за счет Китая).

Массовая бедность оказывает негативное воздействие на экономическое развитие страны:

- бедное население не в состоянии делать сбережения, что ограничивает масштабы инвестиций;
- бедное население страдает от недоедания, что сказывается на здоровье и, как следствие, на производительности труда бедняков;
- человеческий капитал бедняков в силу низкого уровня квалификации малоэффективен и не может быть задействован в современном производстве;
- из-за низких доходов бедняки ограничены в мобильности и информированности, что, с одной стороны, не позволяет им воспользоваться новыми возможностями, например, в области занятости, а с другой стороны, повышает их уязвимость к различного рода шокам (например, землетрясениям, тайфунам, засухам и т.д.) и риск эксплуатации и насилия;
- низкий уровень потребления значительной части населения (бедные тратят не менее 80% своих доходов только на продовольствие) подрывает стимулы к развертыванию новых производств и инновационной деятельности. В результате страны с массовой бедностью оказываются в ловушке отсталости;
- массовая нищета является источником эпидемий (например, эпидемия СПИДа) и политической нестабильности, что ведет к периодическим вооруженным столкновениям между социальными группами, усугубляя социально-экономическую ситуацию.

В последние десятилетия понимание природы бедности было значительно расширено. Так, по мнению нобелевского лауреата Амартии Сена (р. 1933), абсолютно бедные люди помимо нехватки материальных средств часто страдают от недостатка возможностей (знаний, здоровья, связей и т.д.), необходимых для генерирования их доходов. Этот подход к бедности лежит в основе *индекса многомерной бедности*, который разработала Программа развития ООН. Он состоит из десяти индикаторов (измеряются в баллах), объединенных в три группы одинакового веса — здравоохранение (питание, детская смертность), образование (число лет пребывания в школе, число ходящих в школу детей школьного возраста в семье), имущественный жизненный уровень (наличие в жилище электричества, чистой питьевой воды, нормальной канализации, пола, технических средств транспорта и связи, использование дров и навоза для приготовления пищи), общей величиной максимум в 10 баллов. Порог в 3 балла означает линию условного разграничения между бедными и богатыми домохозяйствами, а сам индекс показывает долю многомерно бедных в общей численности населения страны.

География многомерной бедности фактически совпадает с географией абсолютной бедности (рис. 5.1). В целом, по оценке ПРООН, суммарная численность многомерных бедняков в 104 странах мира составила в 2012 г. свыше 1,56 млрд человек.

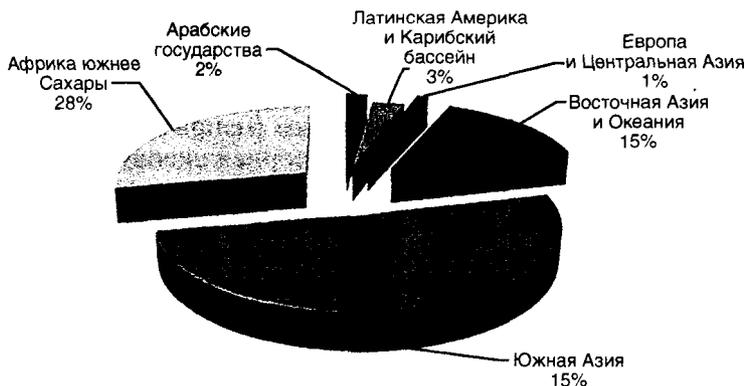


Рис. 5.1. Географическая структура многомерной бедности

Источник: UNDP. Human Development Report 2013. The Rise of the South: Human Progress in a Diverse World. N.Y., 2013. Figure 1.3, Table 5. P. 29, 160—161.

Многим менее развитым странам удалось добиться существенно сокращения абсолютной бедности в результате ускорения темпов экономического развития. В результате по сравнению с 1990 г. индекс абсолютной бедности к концу 2000-х гг. радикально снизился в Восточной Азии — с 56,2 до 12,5% (прежде всего за счет Китая) и менее радикально в Южной Азии — с 53,8 до 31,0% (Индия продолжает оставаться страной с наибольшим числом абсолютно бедных), в Латинской Америке — с 12,2 до 5,5%, в Европе и Центральной Азии — с 1,9 до 0,7%, на Ближнем Востоке и в Северной Африке — с 5,8 до 2,4%. Исключением является Африка южнее Сахары, где, несмотря на снижение индекса абсолютной бедности (с 56,5 до 48,5%), наблюдался рост численности абсолютно бедных — с 290 млн до 413 млн человек, главным образом из-за недостаточных темпов экономического роста (4,2% в среднем в год в 2000—2012 гг.) при высоком приросте населения (3% в среднем в год). В таблице 5.2 представлены показатели динамики бедности некоторых стран.

Таблица 5.2

Динамика абсолютной бедности в Китае, Индии и Бразилии

Страна	Население, млн человек		Численность абсолютно бедных, млн человек		Индекс абсолютной бедности, % населения	
	1990 г.	2011 г.	1990 г.	2011 г.	1990 г.	2011 г.
Китай	1119,0	1344,0	683,2	84,1	60,2	6,2
Индия	851,4	1221,0	463,6	301,4	49,4	24,6
Бразилия	147,1	197,0	25,8	8,9	17,2	4,5

Источник: The World Bank. Poverty & Equity Data // <http://povertydata.worldbank.org/poverty/country/>

Принимая во внимание стартовый уровень бедности, наиболее впечатляющих успехов в сокращении абсолютной и массовой бедности добился Китай (см. табл. 5.3), и прежде всего в силу своих рекордных темпов экономического роста.

Проблема социального расслоения в мире

Социальное расслоение, т.е. дифференциация населения по социальному статусу и доходам, — универсальное явление, присутствующее как в развитых, так и в менее развитых странах. Экономистов интересует прежде всего дифференциация доходов населения.

Согласно неоклассической теории, распределение доходов отражает распределение произведенных благ в соответствии с вкла-

дом каждого экономического ресурса (или фактора производства). Но большинство домохозяйств в рыночной системе владеют лишь такими факторами, как труд, знания, небольшой капитал, в то время как основная масса капитала, предпринимательских способностей, природных ресурсов принадлежит меньшей части домохозяйств.

Многочисленны и другие причины дифференциации доходов. Одни из них лежат в самих индивидах — это прежде всего различия в трудолюбии, способностях, опыте, здоровье, предприимчивости, везении. В большинстве случаев работники, наделенные такими положительными характеристиками, зарабатывают больше, чем индивиды, менее наделенные ими. В то же время некоторые индивиды и целые группы (так называемые *уязвимые группы населения*) вообще не могут обеспечить себя самостоятельно — это дети и подростки, учащаяся молодежь, пожилые люди, больные и инвалиды, матери-одиночки.

Другие причины неравенства в доходах лежат в отношении общества к индивидам. Это прежде всего *дискриминация*, т.е. неравенство индивидов в обществе по социальным, политическим, гендерным, этническим, религиозным и другим причинам. Например, в Индии дискриминация против представителей низших каст и отверженных, составляющих 65 млн человек, продолжается (хотя с 1950 г. касты были запрещены), несмотря на проводимую государством политику выравнивания возможностей в отношении дискриминируемых групп.

Для измерения расслоения по доходам (если данные по доходам отсутствуют, то по расходам, хотя в последнем случае расслоение обычно ниже) используют коэффициент (индекс) Джини и децильный (или квинтильный) коэффициент. Максимальное значение *коэффициента (индекса) Джини*, равное единице (или 100%), означает абсолютное неравенство, а минимальное значение, равное нулю, означает абсолютное равенство. *Децильный коэффициент* — это соотношение дохода 10% наиболее обеспеченных и дохода 10% наименее обеспеченных домашних хозяйств (индивидов) (иногда вместо децилей используют квинтили — 20%, т.е. разбивают домашние хозяйства (индивидов) на пять доходных групп), отражает структуру и глубину расслоения населения по доходам исходя из логики абсолютного равенства, т.е. на 10% домашних хозяйств (индивидов) должно приходиться 10% совокупного дохода нации.

По данным Всемирного банка и ОЭСР (табл. 5.3), уровень неравенства доходов наиболее высок в странах Латинской Америки и Африки. Расслоение в развитых странах менее значительно — коэффициент Джини для стран — членов ОЭСР составлял в 2010 г. около 32%, для стран — членов ЕС — 31%, в США — 38%.

Таблица 5.3

**Расслоение населения по доходам в отдельных
странах мира в 2003—2013 гг., %**

Страна	Коэффициент Джини	Квинтильный коэффициент
АФРИКА		
Ангола	42,7	9,0
Египет	30,8	4,4
Габон	56,3	27,8
Гана	42,8	9,3
Гамбия	47,3	11,0
Кения	47,7	11,0
Намибия	63,9	21,8
Нигерия	48,8	12,2
Мадагаскар	44,1	9,3
Мозамбик	45,7	9,8
Марокко	40,9	7,3
ЮАР	63,1	25,3
Свазиленд	51,5	14,0
Танзания	37,6	6,6
Тунис	36,1	6,4
Судан	35,3	6,2
Уганда	44,3	8,7
Замбия	57,5	17,4
Эфиопия	33,6	5,3
АЗИЯ		
Афганистан	27,8	4,0
Бангладеш	32,1	4,7
Вьетнам	35,6	5,9
Камбоджа	36,0	5,6
Китай	42,1	10,1
Индия	33,9	5,0
Индонезия	38,1	6,3
Иордания	35,4	5,7
Малайзия	46,2	11,3
Непал	32,8	5,0
Шри-Ланка	36,4	5,8
Пакистан	30,0	4,2

Продолжение

Страна	Коэффициент Джини	Квинтильный коэффициент
Сирия	35,8	5,7
Филиппины	43,0	8,3
Таиланд	39,4	6,9
ЛАТИНСКАЯ АМЕРИКА		
Бразилия	54,7	20,6
Боливия	56,3	27,8
Чили	52,1	13,5
Колумбия	55,9	21,0
Коста-Рика	50,7	14,5
Доминиканская Республика	47,2	11,3
Сальвадор	48,3	14,3
Эквадор	49,3	12,5
Гондурас	57,0	29,7
Мексика	47,2	18,8
Панама	52,0	17,1
Перу	48,1	13,5
Уругвай	45,3	10,3
Венесуэла	44,8	11,5
Гватемала	55,9	19,6
ВОСТОЧНАЯ ЕВРОПА		
Албания	34,5	5,3
Армения	31,3	4,6
Азербайджан	33,7	5,3
Белоруссия	26,5	3,8
Босния и Герцеговина	36,2	6,5
Венгрия	31,2	4,8
Болгария	28,2	4,3
Грузия	42,1	9,5
Латвия	34,8	6,0
Литва	37,6	6,7
Македония	43,6	10,0
Молдова	33,0	5,3
Польша	32,7	5,2
Румыния	27,4	4,1
Россия	40,1	7,3
Сербия	29,6	4,6
Словакия	26,0	3,6
Словения	31,2	4,8
Украина	25,6	3,8
Чехия	24,6	5,4
Эстония	36,0	6,4

Окончание

Страна	Коэффициент Джини	Квнтильный коэффициент
Хорватия	33,7	5,2
ЦЕНТРАЛЬНАЯ АЗИЯ		
Казахстан	29,0	4,2
Киргизия	33,4	5,4
Таджикистан	30,8	4,7
Узбекистан	36,7	6,2
РАЗВИТЫЕ СТРАНЫ		
Австрия	29,2	—
Бельгия	33,0	—
США	40,0	16,0
Великобритания	36,2	7,2
Канада	32,6	8,9
Финляндия	31,2	—
Италия	36,0	—
Германия	28,3	—
Греция	34,3	—
Исландия	24,0	—
Ирландия	34,3	—
Испания	34,7	—
Португалия	34,2	—
Нидерланды	30,9	5,1
Норвегия	25,8	—
Швеция	25,0	—
Швейцария	33,7	—
Дания	27,5	—
Япония	34,0	11,0

Источник: UNDP. Human Development Report 2014 // UNDP: N.Y. P. 168—171.

В последние десятилетия во многих странах расслоение по доходам растет (рис. 5.2). Так, в Швеции коэффициент Джини увеличился на 4 п.п. (с 21% в 1995 г. до 25% в 2012 г.), увеличение также на 4 п.п. зафиксировано в Дании, Финляндии и Израиле, а в США, Франции, Австралии и Канаде индекс Джини за это время вырос на 3 п.п. В 1990-е годы особенно сильно выросло расслоение населения в странах с переходной экономикой из-за их перехода на рельсы рыночной экономики с ее господством частной собственности. Тем не менее в Румынии, Словении, Болгарии, Чехии, Белоруссии, Казахстане, на Украине коэффициент Джини не превысил 30%, хотя в остальных странах с пере-

ходной экономикой рост неравенства был больше, и в первую очередь в России, где коэффициент Джини составлял свыше 40% (0,4) в 2007—2014 гг.

Можно предположить, что фундаментальной причиной возросшего расслоения населения по доходам в развитых странах стали сдвиги в соотношении факторов производства, в частности сдвиги в соотношении между трудом и капиталом в пользу последнего. Так, если в национальном доходе развитых странах на протяжении XX в. труду и капиталу доставались неизменные доли, то в 1980-е гг. доля капитала начала расти, а доля труда сокращаться. По данным МОТ, доля труда в национальном доходе развитых стран упала с 75% в 1970-х гг. до 65% к началу нашего десятилетия (рис. 5.3).

Более детальный анализ указанной тенденции вскрыл причины этих изменений — это углубление разрыва между ростом производительности труда и компенсацией за труд (рис. 5.4). Говоря по-другому, труду все больше недоплачивают, а соответственно капиталу все больше переплачивают. Возможно, это следствие финанциализации экономики (см. параграф 4.2).

Дифференциация доходов имеет как положительные, так и отрицательные для экономики последствия. Так, возможность сделать свой доход выше, чем у коллег по работе, поощряет трудолюбие и стремление иметь хорошее образование и опыт. Мечта иметь высокий доход стимулирует предприимчивость, в том числе предпринимательскую. Наконец, наша мораль требует, чтобы более способные работники имели доходы больше, чем менее способные. В результате более трудолюбивые, здоровые, образованные, способные, предприимчивые индивиды приносят более высокий доход себе, а также всему обществу.

Отрицательные последствия дифференциация доходов проявляются прежде всего в случае сильного неравенства доходов. Проиллюстрируем последний тезис абстрактным примером (табл. 5.4). Предположим, что существует две экономики среднего уровня развития одинаковой численностью населения в 10 млн человек, одинаковой величиной ВВП и одинаковым совокупным денежным доходом населения в 100 млрд долл., но с разной дифференциацией доходов — в экономике *A* разбивка денежных доходов по квинтилям близка к нынешней России, а в экономике *B* она более равномерна и близка к дореформенной России 1990 г.



Рис. 5.2. Динамика неравенства доходов по группам стран, 1980—2010 гг.

Источник: UNCTAD Policy Brief. No 05, June 2012.

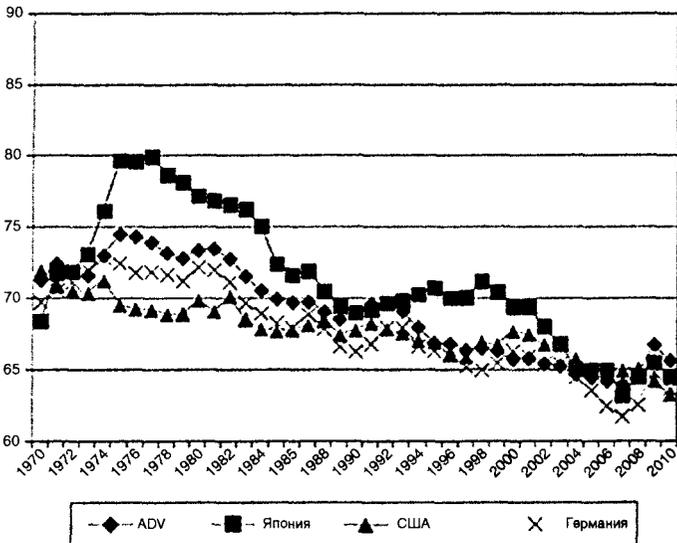


Рис. 5.3. Доля труда в национальном доходе развитых стран в 1970—2010 гг.

Примечание: ADV — невзвешенное среднее значение для 16 стран ОЭСР с высоким уровнем дохода (Австралия, Австрия, Бельгия, Канада, Дания, Финляндия, Франция, Германия, Ирландия, Италия, Япония, Нидерланды, Испания, Швеция, Великобритания и США. Республика Корея не учитывалась).

Источник: ILO. Global Wage Report 2012/2013. Geneva, 2013. P. 45.

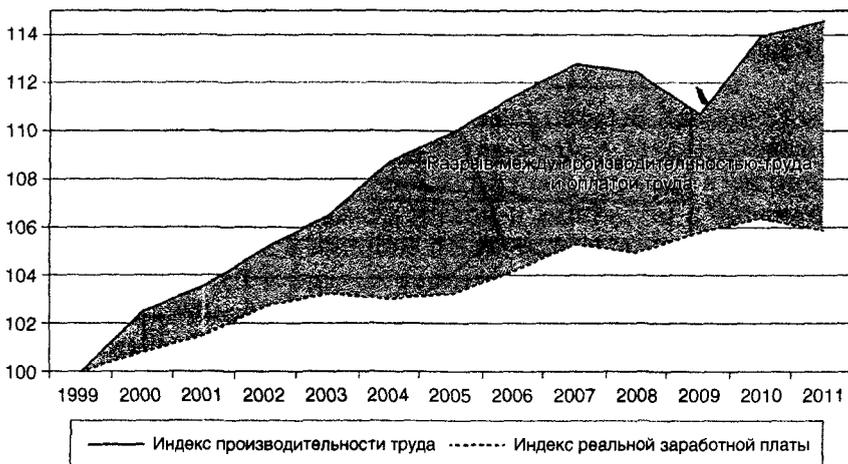


Рис. 5.4. Динамика роста средней заработной платы и производительности труда в странах с развитой экономикой (1999 = 100)

Примечание: Так как индексы отражают средневзвешенное значение, особое влияние на полученный результат оказывает ситуация в крупнейших развитых странах (США, Японии и Германии). Производительность труда измеряется объемом выпуска на одного работающего.

Источник: Глобальная база данных МОТ по заработной плате; экономическая модель трендов, март 2012.

ILO. Global Wage Report 2012/2013. Geneva, 2013. P. 48.

Таблица 5.4

Пример различного распределения одинакового денежного дохода двух стран

Денежные доходы населения за год	Экономика А		Экономика В	
	всего, млрд долл.	на душу населения, долл.	всего, млрд долл.	на душу населения, долл.
Всего, в том числе по 20%-ным группам населения:	100	10 000	100	10 000
первая (с наименьшими доходами)	5	2 500	10	5 000
вторая	10	5 000	15	7 500
третья	15	7 500	20	10 000
четвертая	20	10 000	25	12 500
пятая (с наибольшими доходами)	50	25 000	30	15 000

Можно заключить, что в экономике *A* основной платежеспособный спрос будет формироваться наиболее богатым квинтилем и поэтому будет заметно ориентирован на предметы роскоши и дорогостоящие услуги (элитное жилье, дорогие иностранные автомобили, одежду в иностранных бутиках, престижные рестораны с дорогими импортными продуктами, школы, университеты и больницы для богатых), а в экономике *B* — средним классом, и поэтому платежеспособный спрос будет ориентирован на товары длительного пользования и массовые платные услуги (недорогое жилье, автомобили среднего класса, недорогие рестораны, школы, университеты и больницы для людей со средним доходом). К тому же медианный денежный доход на душу населения будет в экономике *B* выше. Соответственно спрос на продукцию внутреннего производства будет больше в экономике *B*, что обеспечит ей более высокую и гармоничную динамику развития. Таким образом, неравенство доходов может отрицательно сказаться на экономическом развитии страны.

Что касается социальных последствий дифференциации доходов, то они выражаются в том, что существующий в любой экономической системе антагонизм между бедными и богатыми, а также сильная социальная незащищенность значительной части населения могут ослабить социальную стабильность общества и вызвать политические потрясения. Это происходит, если нормальное, по мнению большинства населения страны, неравенство в доходах превращается в избыточное (понятно, что в разных странах граница между нормальным и избыточным неравенством оценивается населением по-разному). К тому же подобное неравенство в доходах может сопровождаться *неравенством возможностей* для получения образования, медицинского обслуживания и в целом для продвижения по социальной лестнице. В результате неравенство возможностей может существенно сказываться на неравенстве доходов.

Смягчению неравенства в доходах помогает такой социальный фактор, как *социальная мобильность*. Невысокий уровень дискриминации в обществе, хороший доступ к образованию и здравоохранению помогают выходцам из низших слоев общества перебраться в более высокие слои. Подобные «социальные лифты» помогают сохранять социальную стабильность даже в стране с сильной дифференциацией доходов. Примером могут служить США, где неравенство возможностей объясняет лишь $1/5$ часть неравенства доходов в отличие от Бразилии, где неравенство воз-

можностей обеспечивает $1/3$ неравенства доходов и, возможно, объясняет очень высокий бразильский показатель коэффициента Джини.

В связи с этим большинство стран мира, дабы избежать избыточного неравенства, реализуют на практике принцип социальной справедливости. Причем в одних странах, прежде всего европейских, упор делается на смягчение неравенства доходов, в других, прежде всего в США, — на смягчение неравенства возможностей.

Для этого государство использует самые различные инструменты: налоговые кредиты (например, в США студенты могут брать кредит на образование, который предоставляется под низкий процент на весь срок обучения и выплачивается после окончания обучения, а семьи, которые сами финансируют обучение своих детей в высших учебных заведениях, получают налоговые скидки); минимальная заработная плата (практически во всех странах ОЭСР); адресные пособия по бедности (практически во всех развитых странах); жилищные субсидии (Франция, Германия, Великобритания, Скандинавские страны); продовольственная помощь малоимущим (например, в США, Франции, Германии, Эстонии и др.), бесплатные завтраки детям-школьникам из бедных семей и различные пособия на детей; льготная медицинская помощь бедным семьям с детьми и пожилыми (например, программы Medicaid и Medicare в США), индексация социальных пособий и пенсий и др. В настоящее время в ЕС начался процесс внедрения универсальной поддержки минимального уровня доходов в рамках реализации принятого в Евросоюзе в 2008 г. документа под названием «Обновленная социальная повестка дня: возможности, доступ и солидарность в Европе 21-го века», в котором речь идет о практически автоматическом предоставлении финансовых ресурсов той категории работающего населения, доходы которой ниже формально установленного минимума.

Проблема ненаблюдаемой экономики

При исчислении объема ВВП страны в него включают часть той экономики, которая в Системе национальных счетов (СНС) варианта 2008 г. называется ненаблюдаемой (в предыдущих версиях СНС она именовалась теневой экономикой). *Ненаблюдаемая экономика* охватывает экономическую деятельность в стране, не зарегистрированную официально уполномоченными органами, и включает в себя следующие составные части (секторы):

1) неформальную экономику, которая работает не столько на рынок, сколько на себя (в основном это сельхозпродукция домашних хозяйств и строительство собственными силами) и не ведет бухгалтерский учет, потому что осуществляется домашними хозяйствами, а не фирмами;

2) скрытую (теневую) экономику, которая производит разрешенные законом товары и услуги, но скрывается или преуменьшается с целью уклонения от уплаты налогов, социальных взносов, предписаний по охране труда, выполнения санитарных норм, получения лицензий. Примерами могут быть незарегистрированные партии товаров на легально действующих предприятиях, сдача в аренду или ремонт жилья без оформления договора, репетиторство или работа прислужкой без контракта;

3) незаконную экономическую деятельность (нелегальную экономику), которая является нелегальной потому, что охватывает производство и продажу тех видов товаров и услуг, которые запрещены законодательством страны. Обычно это производство и продажа наркотиков, проституция, контрабанда, производство и продажа (в обход установленных правил) оружия. Нередко в нелегальную экономическую деятельность включают запрещенные законом перераспределительные операции — хищения, грабежи, рэкет (вымогательство), мошенничество и, конечно, взяточничество (коррупцию).

Первые два из трех элементов (секторов) ненаблюдаемой экономики включаются в СНС и соответственно в объем ВВП страны. Для определения размера этих секторов используются оценки, которые базируются:

- на межотраслевом балансе (например, для выявления размеров скрытой оплаты труда);
- выборочных обследованиях (например, через анонимное анкетирование части студентов и школьников о плате за репетиторство);
- аналогиях (выявленные размеры неформальной и скрытой экономики в одном регионе могут быть с поправками применены к подобным регионам);
- косвенных индикаторах (например, данные о площади приусадебных и дачных участков в сочетании с данными о средней урожайности позволяют выявить примерные размеры неформального сельскохозяйственного производства на этих участках, вместе взятых);
- экспертных оценках.

Подобные методы позволяют статистикам включать в ВВП ненаблюдаемую экономику (по данным за первую половину 2000-х гг., в США он составляет 1% от ВВП, в Эстонии и Испании — 10—11%, Италии — 15—17%, Узбекистане — 29—30%). В России в первой половине 2000-х гг. эта величина превышала 20% с тенденцией к снижению, и в 2012 г. она составляла уже 10,6% ВВП, в том числе 4,5% приходилось на неформальную и 5,8% — на теневую экономику.

Третий элемент ненаблюдаемой экономики — незаконная экономическая деятельность в объеме ВВП не включается. Расчеты ее размеров носят оценочный характер, тем более что нелегальные перераспределительные операции вообще нельзя отнести к производству ВВП. Однако для международных сопоставлений эти оценки используются, но в основном по отдельным видам перераспределительных операций. Так, при оценке степени коррупции в той или иной стране применяют два индекса, рассчитываемые международной неправительственной организацией Transparency International на основе опроса экспертов, — это индекс восприятия коррупции (как оценивают размах коррупции в стране предприниматели и эксперты) и индекс взяточдательства.

Анализ ненаблюдаемой экономики различный для всех ее трех элементов (секторов). Так, неформальный сектор чаще всего рассматривают как сохраняющиеся в рыночной экономике остатки традиционной экономики. Действительно, существует высокая корреляция между уровнем развития страны и размерами существующего в ней неформального сектора. В связи с этим все еще большая доля неформальной экономики в российском ВВП говорит о недостаточно высоком уровне экономического развития России, существовании в ней нерыночных укладов.

Скрытая (теневая) экономика в целом подрывает финансовую базу государства и сужает его возможности финансирования развития и регулирования экономической деятельности и поддержания социального мира. Согласно оценке Министерства финансов РФ, в результате теневой экономической деятельности и ухода от налогов государство недополучает около 90 млрд долл. ежегодно в виде налогов.

Неоинституциональная теория рассматривает скрытую экономику как следствие несовершенства институтов, что порождает у бизнеса высокие транзакционные издержки открытого ведения хозяйственных операций — сложно открыть бизнес, высоки налоги, запутано хозяйственное законодательство, кор-

рупированы многие институты. Многие из этих издержек ведения бизнеса, по мнению перуанского экономиста Эрнандо де Сото (р. 1941), порождены бюрократизмом, присущим прежде всего менее развитым странам с их неэффективным госаппаратом. Ряд исследователей считают, что теневая экономическая деятельность в отдельных случаях имеет позитивный эффект, в частности, предоставляя возможность дополнительного заработка, особенно в условиях спада и (или) стагнации формальной экономики и обеспечения социальных пособий. Во многих развивающихся странах неформальная экономическая занятость — это фактически единственный реальный источник заработка для массы низкоквалифицированной рабочей силы. Ощутима она и в развитых странах (табл. 5.5).

Таблица 5.5

Основные причины роста теневой экономики в развитых странах

Факторы, способствующие росту теневой экономики	Степень воздействия, %	
	а	б
Рост налогового бремени и размера взноса на социальное обеспечение	35—38	45—52
Качество государственных институтов	10—12	12—17
Социальные трансферты	5—7	7—9
Регулирование рынка труда	7—9	7—9
Государственные услуги	5—7	7—9
Мораль налогоплательщика	22—25	—
Влияние всех факторов	84—98	78—96

а — средние величины, полученные в 12 исследованиях;

б — средние величины, полученные в 22 исследованиях.

Источник: Schneider, Friedrich. The Shadow Economy and Work in the Shadow: What Do We (Not) Know? // IZA DP No 6423, Bonn: Institute for the Study of Labor, March 2012.

Неоклассическая теория при изучении незаконной экономической деятельности полагает, что она, как и скрытая экономическая деятельность, порождена рациональностью поведения экономических агентов. Гэри Беккер писал, что «предпосылка о рациональности предполагает, что некоторые индивиды становятся преступниками, потому что с учетом вероятности поимки и осуждения, а также суровости наказания финансовые

и прочие выгоды от преступлений оказываются для них сопоставимыми с доходами от легальной деятельности»¹. Добавим, что склонность к ведению преступной деятельности порождена социальными причинами (прежде всего дифференциацией доходов) и психологическими (часть людей имеют криминальные наклонности от рождения).

Традиционно особое внимание в исследованиях нелегальной экономики уделяется коррупции, т.е. злоупотреблению властными полномочиями в личных интересах. Неоклассическая теория рассматривает и коррупцию как порождение рационального поведения экономических агентов в условиях ограниченности ресурсов: домохозяйства и фирмы могут доминировать в доступе к экономическим ресурсам, но бюрократия часто доминирует в доступе к политическому (административному) ресурсу, особенно в условиях слабого гражданского общества. Одним из инструментов анализа на основе этой теоретической схемы может выступать модель «принципал — агент», в которой государство, выступающее как принципал, назначает агентов, т.е. чиновников, которые могут использовать свое положение в собственных интересах в условиях слабо развитого гражданского общества.

Неоинституциональная теория рассматривает коррупцию как оппортунистическое поведение чиновников, которое происходит по двум причинам: из-за сильной асимметрии информации между чиновниками и остальными экономическими агентами (вследствие чрезмерного присутствия государства в экономике) и из-за захвата госаппарата группами интересов (при захвате государства над бизнесом и обществом доминирует госаппарат, для которого взятка — это одна из форм взимания им политической ренты с бизнеса и общества).

Неоинституционалисты указывают, что коррупция порождает массу отрицательных последствий — у фирм усиливается рентоориентированное поведение, взятки становятся заметным элементом стоимости товаров и услуг (фирмы закладывают взятки чиновникам в цену товара, как это происходит, например, с недвижимостью в городах России), бюрократы поддерживают неэффективные для страны (но не для них) госзаказы и госпроекты, снижается эффективность макроэкономической политики (госсредства расхищаются, а указания руководства страны игно-

¹ Цит. по: Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход // Избранные труды по экономической теории: Пер. с англ. М., 2003. С. 588.

рируются бюрократией), часть взяток уходит из страны в виде бегства капитала (в результате снижается валовое накопление), усиливаются социальная несправедливость и недоверие к госаппарату.

В то же время коррупция может отчасти выступать как способ смягчения негативного воздействия неэффективных институтов, выживания бизнеса, особенно малого, в ненормальных условиях («дал взятку и живи нормально»), хотя неэффективность этих институтов часто объясняется стремлением их персонала получать взятки через искусственное поддержание своей неэффективности. Но в целом коррупция — это тормоз для экономического развития, а в современной России с ее захватом государства бюрократией и олигархами, вероятно, главный. Подобный «провал политики правительства» ухудшает перспективы нашей страны построить развитую экономику, одна из характеристик которой — низкая коррупция.

В международных экономических отношениях разные элементы ненаблюдаемой экономики участвуют по-разному. Наименее активно в них участвует неформальная экономика, ведь она работает на себя, а не на рынок. Другая ситуация со скрытой и нелегальной экономикой.

Скрытая экономика особенно активна в международном экспорте капитала и рабочей силы. Ежегодно в мире незарегистрированный вывоз капитала составляет несколько сотен миллиардов долларов (в результате зарегистрированный вывоз капитала в целом по миру намного меньше зарегистрированного ввоза), в том числе из России, хотя вывоз капитала из нашей страны не запрещен, однако огласка его вывоза часто нежелательна его российским владельцам. По оценке американского исследовательского центра Global Financial Integrity, потери России в результате нелегального вывоза капитала составили 211,5 млрд долл. за период 1994—2011 гг., из которых 135 млрд долл. вывезены из России благодаря неучтенным переводам капитала. Что касается международной трудовой миграции, то только в США и России проживающие в них нелегальные иммигранты оцениваются в несколько миллионов человек в каждой из этих стран.

Нелегальная экономика особенно заметна в мировой торговле, в которой активно продаются и покупаются такие товары, как незарегистрированные наркотики, контрафактная и другая нелегальная продукция, и такие услуги, как проституция. По оценке

Управления ООН по наркотикам и преступности, размеры мировой незаконной торговли близки к 2 трлн долл., а доходы от нее составляют 2—3 трлн долл. Крупнейшие международные черные рынки размещаются в США (626 млрд долл. в 2012 г., что соответствовало 4% ВВП США), Китае (261 млрд долл.; 2,1% ВВП), Мексике (126 млрд долл.; 6,2% ВВП), Испании (124 млрд долл.; 8,2% ВВП), Италии (111 млрд долл.; 5,6% ВВП), Японии (108 млрд долл.; 2,4% ВВП), Канаде (78 млрд долл.; 5,2% ВВП), Великобритании (62 млрд долл.; 2,7% ВВП) и России (49 млрд долл.; 1,4% ВВП). Однако самая высокая криминализация внутреннего рынка в Афганистане, где размер черного рынка достигает 18% ВВП.

Основой мировой нелегальной торговли является торговля наркотиками, которая составляет около половины доходов транснациональной организованной преступности. Например, мексиканские криминальные синдикаты скупают кокаин в Перу и Бразилии, переправляют его через Эквадор в Мексику и далее в США ежегодно на сотни миллиардов долларов. За наркотиками следует торговля поддельной (контрафактной) или нелицензионной продукцией, потери от которой (прежде всего производителей — держателей патентов) для США составляют 225 млрд долл. в год, Японии — 75 млрд долл., Китая — 60 млрд долл., Германии — 32 млрд долл., России — 29 млрд долл. (в 2012 г. — по данным международной сети Navoscope). Велика и нелегальная торговля людьми с целью их сексуальной или экономической эксплуатации (трафикинг), которая составляет третий сегмент мировой криминальной торговли, а доходы криминальных групп от этого вида деятельности достигают свыше 32 млрд долл. в год. По некоторым оценкам, число жертв трафика достигло 800 тыс. человек в год (конечно, в основном они продаются внутри своих стран), при этом мужчин используют на принудительных работах, а женщин и детей подвергают сексуальной эксплуатации. Помимо вышеназванных видов криминальной деятельности имеет место нелегальная мировая торговля оружием (размер рынка оценивается в 1 млрд долл.), ядерным сырьем (100 млн долл.), похищенными произведениями искусства (10 млрд долл.), человеческими органами, порнографией и т.д.

Особая роль в мировой криминальной экономике принадлежит транснациональной организованной преступности. Помимо нелегальной мировой торговли она фактически создала свою подсистему в рамках международной финансовой системы, через которую осуществляется прежде всего легализация «грязных денег»

(доходов, полученных от криминальной деятельности), которые пропускаются через банковскую систему таким образом, что превращаются в «чистые» деньги, т.е. им придается видимость законных доходов. По разным оценкам, масштабы отмыывания «грязных денег» составляют 3—6% мирового ВВП, что вызывает растущую озабоченность правительств многих стран. Для борьбы с этим явлением в 1989 г. была создана межправительственная организация — ФАТФ (Группа финансовых мер борьбы с отмыыванием денег, Financial Action Task Force on Money Laundering, FATF). На сегодня в данную организацию входит 34 страны (в том числе Россия), а также региональные (ЕС и Совет сотрудничества стран персидского залива) и многие международные организации. Кроме того, по типу ФАТФ были созданы также восемь региональных межправительственных групп для борьбы с отмыыванием «грязных денег», одну из которых возглавляет Россия. К настоящему времени ФАТФ выработала 40 общих рекомендаций и 9 специальных — антитеррористических рекомендаций. Разработаны также соответствующие специальные конвенции ООН, регламентирующие международно-правовое сотрудничество в целях противодействия отмыыванию криминальных доходов (Конвенция о борьбе против незаконного оборота наркотических средств и психотропных веществ, Конвенция против транснациональной организованной преступности и Конвенция против коррупции), конвенции Совета Европы (Конвенция об отмыывании, выявлении, изъятии и конфискации доходов от преступной деятельности, Конвенция об уголовной ответственности за коррупцию), а также программы МВФ и Базельского комитета.

Выводы

1. Ключевая глобальная проблема мировой экономики — это проблема экономической отсталости. Экономическая отсталость означает, что страна находится на более низкой стадии или ступеньке внутри стадии экономического развития по сравнению с другими, более развитыми странами. Экономическая история объясняет это тем, что в странах, относимых ныне к менее развитым, переход к рыночной экономике (рыночной системе, капитализму) начался позже или проходил медленнее, чем в ныне развитых странах. Институциональная теория указывает, что это произошло из-за отсталости их институтов (прав, традиций и обы-

чаев, механизмов) и что именно они порождают отсталые экономические отношения, а те — отсталую экономику.

2. Экономическая отсталость ведет прежде всего к дефициту капитала и знаний. Кроме стран — экспортеров топлива и экспортно ориентированных экономик (в основном это Китай и страны Юго-Восточной Азии), остальные менее развитые страны имеют невысокую норму валового сбережения, что снижает их норму валового накопления. О нехватке знаний свидетельствует невысокий уровень образования населения большинства менее развитых стран, что препятствует налаживанию в них производства современной продукции.

3. Экономическая модернизация означает процесс перехода экономики на более высокую стадию развития или на более высокую ступеньку внутри стадии. Институциональная теория подчеркивает, что для этого в первую очередь нужны эволюция экономических институтов, и прежде всего рост частной собственности и свободы экономических агентов. Для менее развитых стран экономическая модернизация означает преодоление их отсталости. На практике это выглядит как попытка догнать развитые страны по уровню экономического развития. Отсюда существование такого термина, как «догоняющее развитие», однако экономическая теория предпочитает говорить о модернизации, чтобы подчеркнуть, что в процессе модернизации страна преследует не только повышение ВВП (ВНД) на душу населения, но и других показателей уровня экономического развития, а кроме того, подразумевается, что экономическая модернизация охватывает как отсталые, так и развитые страны.

4. Наиболее успешной из моделей модернизации оказалась японская и копировавшие ее модели новых индустриализированных азиатских экономик. Своим успехом эта модель обязана успешным сочетанием с самого начала неокейнсианских и неолиберальных элементов — государство активно регулировало экономику, но не за счет больших госрасходов и большого госсектора, что способствовало росту частной собственности, низким налогам и существенной свободе экономических агентов. Другая причина успеха модели — это всемерное поощрение экспорта, что вело к постоянному повышению международной конкурентоспособности национальной экономики. Наконец, все это сопровождалось огромным вниманием к производству и распространению знаний. Восточноазиатская модель при решении проблемы накопления опиралась на национальный капитал, который она мо-

билизовала из средств населения, а не на иностранный капитал (исключением были Сингапур и Гонконг), но в то же время самым активным образом использовала импорт знаний. Успех описываемой модели привел к тому, что ее со своими модификациями взяли на вооружение другие менее развитые страны, прежде всего новые индустриальные страны.

5. Современный мир характеризуется тем, что из-за быстрого роста численности населения и быстрого роста экономики усиливается нагрузка на природные ресурсы и, как результат, усиливается деградация окружающей среды. В то же время темпы роста мероприятий по охране окружающей среды в мире отстают от роста этой нагрузки, что приводит к ухудшению условий для развития человечества. В этом суть глобальной проблемы рационального природопользования и устойчивого развития.

6. Другой глобальной проблемой является проблема бедности. Под бедностью понимают состояние, характеризующееся нехваткой экономических благ для удовлетворения насущных потребностей индивида или домашнего хозяйства. Абсолютная бедность означает нехватку доходов для обеспечения первичных потребностей человека, т.е. потребностей в продуктах первой необходимости (первичных благах). Для наименее развитых стран характерна массовая абсолютная бедность. Относительная бедность является сравнительной категорией и означает состояние, при котором из-за нехватки экономических ресурсов поддержание социально приемлемого образа жизни для индивида или семьи становится невозможным. Для измерения относительной бедности определяют долю населения, у которого доходы ниже тех, что нужны для покупки национальной (или региональной) потребительской корзины (прожиточный минимум) для всех членов семьи, т.е. ниже национальной черты бедности. Другим подходом может быть определение доли населения, доходы которого ниже средне медианного дохода по стране. Наконец, применяется и оценочный подход к измерению относительной бедности путем опроса индивидов, которые позиционируют себя как бедные или небедные. Относительная бедность характерна для всех стран мира и порождена социальным расслоением общества.

7. Социальное расслоение, т.е. дифференциация населения по социальному статусу и доходам, — универсальное явление, присущее как развитым, так и менее развитым странам. Экономистов интересует прежде всего дифференциация доходов насе-

ления. Распределение доходов отражает распределение произведенных благ в соответствии с вкладом каждого экономического ресурса (или фактора производства), однако большинство домохозяйств в рыночной системе владеет лишь такими факторами, как труд, знания, небольшой капитал, в то время как основная масса капитала, предпринимательских способностей, природных ресурсов принадлежит меньшей части домохозяйств. Многочисленны и другие причины дифференциации доходов. Одни из них лежат в самих индивидах — это прежде всего различия в трудолюбии, способностях, опыте, здоровье, предприимчивости, везении. Другие причины неравенства в доходах лежат в отношении общества к индивидам, и это прежде всего дискриминация, т.е. неравенство индивидов в обществе по социальным, политическим, гендерным, этническим, религиозным и другим причинам. Для измерения расслоения по доходам (если данные по доходам отсутствуют, то по расходам, хотя в последнем случае расслоение обычно ниже) используют коэффициент (индекс) Джини и децильный (или квинтильный) коэффициент.

8. При исчислении объема ВВП страны в него включают часть той экономики, которая в Системе национальных счетов варианта 2008 г. называется ненаблюдаемой (в предыдущих версиях СНС она именовалась теневой экономикой). Ненаблюдаемая экономика охватывает экономическую деятельность в стране, не зарегистрированную официально уполномоченными органами, и включает в себя следующие составные части (секторы): а) неформальную экономику, которая работает не столько на рынок, сколько на себя (в основном это сельхозпродукция домашних хозяйств и строительство собственными силами), и не ведет бухгалтерского учета, потому что осуществляется домашними хозяйствами, а не фирмами; б) скрытую (теневую) экономику, которая производит разрешенные законом товары и услуги, но скрывается или преуменьшается с целью уклонения от уплаты налогов, социальных взносов, предписаний по охране труда, выполнения санитарных норм, получения лицензий; в) незаконную экономическую деятельность (нелегальную экономику), которая является нелегальной потому, что охватывает производство и продажу тех видов товаров и услуг, которые запрещены законодательством страны. Первые два из трех элементов (секторов) ненаблюдаемой экономики включаются в СНС и соответственно в объем ВВП страны. Обычно их величина коррелирует с уровнем развития страны.

Термины и понятия

Экономическая отсталость
Экономическая модернизация
Догоняющее развитие
Многоукладность
Теория экономического развития
Теория рационального природопользования
Кoeffициент природоемкости
Концепция (гипотеза) устойчивого развития
«Зеленый ВВП»
Показатель истинных сбережений
Абсолютная бедность
Первичные потребности
Относительная бедность
Массовая бедность
Индекс многомерной бедности
Социальное расслоение
Уязвимые группы населения
Дискриминация
Кoeffициент (индекс) Джини
Децильный коэффициент
Неравенство возможностей
Социальная мобильность
Ненаблюдаемая экономика
«Грязные деньги»

Вопросы и задания для самопроверки

1. Почему Россия за 300 лет не смогла стать развитой страной, а Япония смогла это сделать за 100 лет?
2. Приведите примеры многоукладности российской экономики.
3. Чем теория рационального природопользования отличается от гипотезы устойчивого развития?
4. Дайте определение понятия «абсолютная бедность».
5. Назовите свои первичные потребности.
6. Почему в развитых странах социальное расслоение в целом ниже, чем в менее развитых?
7. Почему ненаблюдаемая экономика типична прежде всего для менее развитых стран?

РАЗДЕЛ III

ОСНОВНЫЕ СУБЪЕКТЫ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

В результате усвоения материала этого раздела студент будет:

- знать* основные тенденции и проблемы главных субъектов мирового хозяйства;
- уметь* работать с их статистикой;
- владеть* методикой их экономического анализа.

Глава 6. Национальные экономики

Главными субъектами мировой экономики остаются страны. Еще раз повторим, что в данном учебнике, по примеру международных организаций, к ним относят государства и их автономные территории. Страны мира находятся на разных стадиях экономического развития, что обуславливает разницу в их уровнях экономического развития. Но даже страны, находящиеся на одной стадии развития и весьма близкие по уровню развития, имеют различия в своих хозяйственных механизмах. Примерами могут быть США и Япония или Россия и Польша.

6.1. Национальные экономические модели

Национальная экономическая модель — это модель, описывающая с помощью множества показателей хозяйственный механизм страны. При этом особое внимание уделяется показателям, характеризующим основы хозяйственного механизма — соотношение форм собственности в стране и степень самостоятельности ее экономических агентов.

Лучший способ выявить особенности той или иной национальной экономической модели — это сравнить ее с экономическими моделями стран похожего уровня экономического раз-

вития. К примеру, сравнение экономических моделей Германии и Индии малоэффективно, потому что эти страны находятся на разных стадиях развития.

Анализ национальных экономических моделей

Аналізу национальной специфики форм собственности помогает методика, предложенная У. Баумолем, Р. Литаном и К. Шраммом в их книге «Хороший капитализм, плохой капитализм и экономическая теория роста и процветания»¹. В ней предлагается различать четыре современных варианта капитализма — предпринимательский (основан на деятельности инновационных фирм, обычно малых и средних по своим размерам), капитализм крупных фирм (которые преобладают в производстве массовой продукции), государственный капитализм (с очень большим весом государства в принятии ключевых экономических решений), олигархический (в котором экономическая власть сконцентрирована в руках небольшого количества семей или индивидов, называемых олигархами).

В каждой стране с рыночной экономикой эти формы собственности сосуществуют одновременно в разных сочетаниях и к тому же эти сочетания со временем меняются, но на каждый данный момент в той или иной рыночной экономике обычно преобладает одна-две формы, что и образует специфику национальной экономической модели с точки зрения форм собственности. Например, в США сейчас доминирует сочетание предпринимательского капитализма с капитализмом крупных фирм (первый внедряет в хозяйственную жизнь инновации, второй их подхватывает и осуществляет на их основе массовое производство новых товаров), хотя ранее здесь преобладал капитализм крупных фирм. Для современной Японии характерно сочетание капитализма крупных фирм с государственным капитализмом, хотя страна и делает попытки перейти к капитализму американского типа.

Что касается самостоятельности экономических агентов, то это суверенитет потребителя и свобода предпринимательства. Последняя может быть сведена к тому, насколько свободно от ограничений и как хорошо защищено предпринимательство. Для ана-

¹ Baumol W.J., Litan R.E., Schramm C.J. *Good Capitalism, Bad Capitalism, and Growth and Prosperity*. New Haven&London, 2007.

лиза этой специфики можно использовать методику и статистику Всемирного банка (изложены в его ежегодном докладе *Doing Business*, оценивающем благоприятность государственного регулирования для малого и среднего бизнеса в 189 странах) или Всемирного экономического форума (изложенные в его ежегодном докладе *Global Competitiveness Report*). Так, судя по данным Всемирного банка, экономические модели США и Японии помимо соотношения форм собственности различаются также разным уровнем свободы предпринимательства, особенно малого и среднего бизнеса, если использовать такие индикаторы, как легкость открытия собственного бизнеса (по этому показателю США занимают 49-е место в мире, а Япония — 81-е), доступ к займам (2-е и 71-е), тяжесть налогообложения и налогового администрирования (53-е и 121-е). Предвосхищая вопрос читателя, ответим, что первые места в мире по этим показателям занимают малые развитые страны.

При анализе национальной экономической модели целесообразно завершать его выявлением стратегических проблем (задач), стоящих перед страной. Это поможет расширить картину специфики национальной экономики и понять, что ей нужно в долгосрочной перспективе. Например, для России это такие стратегические задачи, как модернизация страны, освоение ее восточных и северных территорий, преодоление демографического кризиса, реинтеграция с другими бывшими советскими республиками, повышение уровня демократии, улучшение этики.

Российская экономическая модель

Из анализа экономического механизма России на базе индикаторов Всемирного экономического форума вырисовывается картина экономики с большим внутренним рынком и рядом хороших макроэкономических показателей (неплохой нормой валового сбережения, низкого госдолга, положительного платежного баланса и больших международных резервов), но которая отличается повышенной и не всегда эффективной ролью государства, доминирующего над бизнесом.

Специфика форм собственности в России может быть выражена тремя характеристиками. С одной стороны, огромная часть собственности — около 40% основных фондов (основного капитала) — является государственной и муниципальной, что усиливает политическую власть российской бюрократии. С другой

стороны, частная собственность сильно сконцентрирована в руках немногих индивидов, в результате чего полсотни физических лиц контролируют компании, производящие примерно 10% ВВП России. Для физических лиц, которые контролируют крупные компании и группы компаний, в России используется термин «олигарх», означающий контроль одного или немногих физических лиц или семей над крупными компаниями в отличие от развитых стран, где подобное явление является исключением, так как капитал подобных компаний распылен между массой акционеров, никто из которых не обладает контрольным пакетом акций. С третьей стороны, для усиления защиты своей собственности в условиях господства бюрократии олигархи переводят права собственности на контролируемые ими российские активы в собственные компании в офшорах, так же как российские чиновники переводят туда для сохранения анонимности свои взятки и права на захваченные ими активы, что позволяет назвать тех и других понятием «офшорная аристократия».

Что касается самостоятельности экономических агентов, в частности свободы предпринимательства, то в индексе экономической свободы, который ежегодно готовится неправительственной организацией The Heritage Foundation, Россия занимает 143-е место из 186 стран прежде всего из-за плохой защиты прав собственности и высокой коррупционной нагрузки на бизнес. Упомянутый доклад Всемирного банка присваивает России 51-е место в списке из 189 стран прежде всего из-за трудности для бизнеса получения лицензий на осуществление строительной деятельности и подключения к электросетям, сложности и дороговизны участия во внешней торговле, трудности получения банковского кредита и слабой защиты прав миноритарных инвесторов.

Доминируя над всеми формами бизнеса, российское государство более благосклонно к крупному бизнесу, что подтверждается очень низкой эффективностью антимонопольной политики в нашей стране (по этому показателю Россия занимает 83-е место среди 140 стран — по данным доклада «Глобальная конкурентоспособность»). Государственное покровительство российских крупных компаний обусловлено не только тем, что еще с советских времен они определяют лицо многих отраслей, но и тем, что верхушка российской бюрократии является совладельцами ряда крупных российских компаний, создавая им привилегированное (монополистическое) положение в экономике. Что касается среднего и низшего слоев российской власти, то

они являются владельцами и совладельцами ряда средних и малых компаний, которые также используют свою связь с государством. Однако основной способ получения российским госаппаратом дохода от своего политического господства — это навязывание частному бизнесу и обществу формальных (например, через сохранение большого госсектора) и неформальных (через взяточничество, контроль над судами и средствами массовой информации, особенно телевидением) правил игры, выгодных госаппарату. Говоря экономико-теоретическим языком, российская бюрократия получает *политическую (административную) ренту* за счет своей чрезмерной политической (административной) власти, позволяющей ей эксплуатировать бизнес и общество.

Именно стремлением госаппарата к контролю над бизнесом объясняется и слабая защита прав собственности в нашей стране (у России по этому показателю 120-е место в мире), что позволяет этому аппарату манипулировать бизнесом, в том числе и крупным, включая даже олигархов. Подобная ситуация сильно уменьшает свободу экономических агентов, заставляя бизнес приспособляться не только к конкуренции, но и к представителям власти, от которых часто зависит судьба той или иной фирмы. А в результате бизнес сильно подвержен погоне за монополистической рентой, которую ему может обеспечить связь с властью, т.е. налицо большие масштабы рентоориентированного поведения. Бизнес, находящийся под покровительством государственной власти в условиях невысокой внутренней и внешней конкуренции, недостаточно эффективен (является «неэффективным собственником» принадлежащих ему активов). Этот бизнес получает право на существование от бюрократии в обмен на признание выгодных ей правил игры, а также за взятки. Но для многих частных владельцев и совладельцев-госслужащих подобный бизнес эффективен, приносит им немалую прибыль за счет монополизации наиболее прибыльных сфер хозяйственной деятельности, прежде всего добычи природных ресурсов и использования госбюджетных средств.

Итак, для нынешнего российского экономического механизма характерно переплетение госаппарата с бизнесом, особенно крупным, при доминировании государства. И поэтому российский вариант капитализма можно назвать государственным капитализмом, добавив, что из-за заметного переплетения с крупным бизнесом (а он сильно сконцентрирован в руках олигархов) это сочетание госкапитализма с олигархическим при доминировании первого, т.е. это *олигархический госкапитализм*. Заметим, что пре-

обладание госаппарата над частными собственниками (система «власть — собственность», при которой политическое лидерство дает право распоряжаться всей собственностью) наблюдается в России много столетий, будучи важным элементом распространенного в этой части света понятия «восточный деспотизм» (азиатский способ производства), что не способствовало укреплению предпринимательских традиций в нашей стране.

Олигархический госкапитализм нацелен не столько на модернизацию страны за счет использования силы государства, сколько на использование этой силы в интересах бюрократии и близких к ней компаний, преимущественно крупных, т.е. использование государственной власти в своих собственных интересах, получение ренты от своей политической власти. Эта коалиция рентоориентированных сил выступает за такую модернизацию страны, которая сохранит их власть над экономикой и политикой.

Противоядием от сохранения такого варианта экономического механизма может быть поворот в сторону большей демократизации страны, что для экономического механизма означает усиление господдержки малого и среднего бизнеса, укрепление прав собственности, а также снижение уровня государственного вмешательства в повседневную деятельность фирм. Другое средство — это улучшение этического климата в стране, что для экономики означает усиление борьбы с экономической преступностью, особенно с коррупцией, а также повышение моральной ответственности власти перед обществом (о воздействии этической (культурной), психологической, политической и социальной сфер на экономический механизм см. параграф 1.3).

6.2. Макроэкономические индикаторы национальной экономики

Состояние экономики страны (макроэкономическая, общехозяйственная конъюнктура) анализируется с помощью макроэкономических индикаторов (показателей). Покажем это на примере российской экономики 2008 г.

К ведущим макроэкономическим индикаторам относят обычно рост ВВП, динамику потребительского спроса, движение инвестиций, уровень безработицы. Так, в целом за 2008 г. российский ВВП вырос на 5,6%, однако поквартальные данные свидетельствуют, что если в первые три квартала ВВП рос высокими темпами, то

в последнем квартале он снизился на 1,3%, т.е. предложение начало сокращаться. Потребительский спрос начал сокращаться лишь в следующем 2009 г., но что касается другой части спроса — инвестиций, то в последнем квартале они начали снижаться. В том же квартале начал расти и уровень безработицы.

Финансовые индикаторы — это прежде всего уровень инфляции, размеры дефицита (профицита) госбюджета и госдолга, ставка банковского процента, индексы фондового рынка. В целом за 2008 г. рост потребительских цен в России составил 13,3%, т.е. был выше, чем в предшествующие пять лет, и при этом рост цен особенно бурным был в первые три квартала (что в тогдашних условиях свидетельствовало прежде всего о слишком быстром росте спроса, стимулировавшего инфляцию), сменившись медленным ростом цен в последнем квартале из-за замедления спроса. В конце года ранее огромный профицит федерального бюджета начал сокращаться (в следующем году он превратился в дефицит) и прежде всего из-за снижения поступлений от налогов, особенно пошлин на вывоз подешевевших на мировом рынке российских углеводородов. Тем не менее величина государственного долга оставалась одной из самых рекордно низких в мире — 12% по отношению к ВВП. Ставка банковского процента, если ее измерять ставкой процента по кредитам, подскочила с 10,4% в начале года до 15,5% к концу года из-за угрозы банкротства многих российских фирм. Индексы фондового рынка, достигнув исторического максимума в середине года, к его концу обвалились почти в 4 раза, т.е. на российском фондовом рынке после бума произошел крах.

Внешнеэкономические индикаторы — это в первую очередь объемы экспорта и импорта, сальдо текущего платежного баланса, обменный курс национальной валюты, международные резервы (золотовалютные резервы). Российский экспорт товаров и услуг, поднявшись до рекордного уровня в середине 2008 г. из-за быстрого повышения мировых цен на сырье и материалы, сопровождался еще более быстрым ростом российского импорта из-за неспособности российской экономики в условиях растущего притока доходов в страну ответить адекватно на быстрый рост потребительского и инвестиционного спроса. Сальдо текущего платежного баланса в этих условиях, достигнув максимума в начале 2008 г., затем сокращалось, хотя и оставалось положительным. В результате обменный курс национальной валюты, укрепившись к лету 2008 г. до 23,5 руб. за доллар, к концу 2008 г. упал

до 29,4 руб. (к концу февраля следующего года — до 35,7 руб.). Накопленные золотовалютные резервы страны (597 млрд долл. в середине 2008 г.) пришлось затем активно расходовать как на интервенции на отечественном валютном рынке для торможения девальвации рубля, так и на валютные кредиты российским банкам.

В целом можно сделать вывод, что 2008 г. был для российской экономики переломным — макроэкономические индикаторы свидетельствуют, что в России осенью того года экономический бум сменился спадом.

6.3. Свободные экономические зоны как часть национальной экономики

Составной частью национальной экономики являются ее свободные экономические зоны. Для одних стран они имеют большее значение, для других — меньшее.

Понятие и виды свободных экономических зон

Свободная (специальная, особая) экономическая зона — это часть национальной территории, имеющая льготный экономический режим. Чаще всего это льготы для инноваций (в рамках технопарков) или внешнеэкономических связей. В силу профиля учебника остановимся подробнее на втором виде свободной экономической зоны.

Наиболее распространенный в мире вариант свободной экономической зоны, ориентированной на внешнеэкономические связи, — это действующий на ограниченной территории страны льготный режим импорта и экспорта продукции, и поэтому этот вариант называют зоной свободной торговли. Отсутствие импортных и экспортных пошлин стимулирует здесь производство на базе иностранных компонентов новой продукции и ее последующий экспорт или ввоз на территорию страны или же просто складские услуги. Такие зоны могут охватывать как большие территории (вроде Калининградской области), так и складскую территорию какого-нибудь предприятия, например порта или аэропорта.

Другой распространенный вариант свободной экономической зоны сочетает льготный внешнеторговый режим с льготным режимом налогообложения действующих здесь предприятий (обыч-

но с участием иностранного капитала, для привлечения которого в основном и создаются такие зоны). Примером подобных зон являются особые экономические зоны Китая.

Логично было бы отнести к свободным экономическим зонам международные финансовые и офшорные центры, но в силу особой важности для мировой экономики их обычно выделяют в особую категорию (см. параграф 11.1).

Распространенность свободных экономических зон в мире

В развитых странах с их низкими внешнеторговыми пошлинами, отсутствием существенных барьеров и рисков для иностранного капитала, отсутствием валютных ограничений потребность в свободных экономических зонах невелика. Они присутствуют здесь в основном как складские территории для хранения импортируемой и экспортируемой продукции. А вот свободные экономические зоны с ориентацией на инновации здесь распространены из-за того, что развитые страны находятся на инновационной стадии развития.

Противоположная ситуация в менее развитых странах. Только в наиболее продвинутых из них существуют технопарки, а в основном здесь распространены зоны с ориентацией на внешнеэкономические связи. Это следствие как низкой, неинновационной, стадии их развития, так и сильной ориентации неолиберальной модели модернизации на экспорт продукции и импорт капитала (см. параграф 5.2).

В то же время не стоит преувеличивать распространенность свободных экономических зон и в этих странах. Мнение, что здесь они являются очень важным элементом национальной экономики, ошибочно. Свободные экономические зоны значимы для некоторых малых экономик (например, Панамы), а для больших экономик имеют малое значение. Преувеличенное мнение о важности здесь свободных экономических зон основывается на одном, но очень важном исключении — китайских особых экономических зонах. Они покрывают почти все морское побережье Китая (а это традиционно главный район проживания его населения), являются главными воротами для иностранного капитала и создают существенную часть китайского ВВП. Однако попытки других стран копировать успех китайских зон не удалась, в том числе в России. Вероятно, главная причина успеха китайских зон, которую трудно копировать, — это сочетание особо высокого ин-

тереса иностранного капитала к этой стране с ее желанием поощрить и одновременно ограничить территорию деятельности этого капитала.

Свободные экономические зоны в России

Как и в Китае, здесь они называются особыми экономическими зонами. Однако их скромный успех несравним с китайским. Еще в 1990 г. на территории РСФСР было открыто 11 особых экономических зон (в последующем их число возросло до нескольких десятков), некоторые из которых покрывали целые области, но последующая быстрая либерализация импорта иностранной продукции и капитала в нашей стране сделала их льготы сравнительно незначительными. Подавляющее большинство этих зон оказались лишь формально существующими и были закрыты.

В последующем был принят Федеральный закон от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации». Он предусматривал существование в нашей стране четырех типов особых экономических зон: а) промышленно-производственных; б) технико-внедренческих; в) туристско-рекреационных; г) портовых. По закону они должны обеспечивать производство новых видов готовой продукции, включая импортозамещение, а также развитие транспортной и туристско-рекреационной инфраструктуры. Им предоставляется льготный таможенный режим и небольшие налоговые льготы.

На основе этого Закона в России действуют и создаются три десятка особых экономических зон, в том числе четыре промышленно-производственные (в Липецке, Елабуге, создаются в Свердловской и Самарской областях), семь технико-внедренческих (четыре в Санкт-Петербурге, по одной в Дубне, Зеленограде, Томске), 13 туристско-рекреационных (в Анапе, на Кавказских Минеральных Водах, на Куршской косе, о. Русский, по две на Байкале и Алтае, пять создаются на Северном Кавказе), четыре портовые зоны (в Советской Гавани, в аэропортах Ульяновска и Красноярска, одна создается в Мурманске), а также две ранее созданные зоны — в Магаданской и Калининградской областях. Однако и эти зоны пока не вносят заметного вклада в российский ВВП, за исключением самой старой зоны в Калининградской области.

Несколько десятков российских технопарков (в том числе в виде инновационных инкубаторов, центров и комплексов, а также наукоградов) формально не подпадают под упомянутый

Закон, получая льготы в форме софинансирования от федеральных и региональных властей. Большинство из них действуют при университетах. Наибольший размах деятельности у инновационного центра «Сколково», получившего особенно большие средства и льготы от федерального правительства.

Выводы

1. Национальная экономическая модель — это модель, описывающая с помощью множества показателей хозяйственный механизм страны. При этом особое внимание уделяется показателям, характеризующим фундамент этого механизма — соотношение форм собственности в стране и степень самостоятельности ее экономических агентов. Наилучший способ выявить особенности той или иной национальной экономической модели — это сравнить ее с экономическими моделями стран схожего уровня экономического развития.

2. С точки зрения соотношения форм собственности существуют разные варианты капитализма — предпринимательский (основан на деятельности инновационных фирм, обычно малых и средних по своим размерам), капитализм крупных фирм (которые преобладают в производстве массовой продукции), государственный капитализм (с очень большим весом государства в принятии ключевых экономических решений), олигархический (в котором экономическая власть сконцентрирована в руках небольшого числа семей или индивидов, называемых олигархами). С точки зрения степени самостоятельности экономических агентов — это суверенитет потребителя и свобода предпринимательства. Последняя может быть сведена к тому, насколько свободно от ограничений и как хорошо защищено предпринимательство.

3. При анализе национальной экономической модели целесообразно завершать его выявлением стратегических проблем (задач), стоящих перед страной. Это поможет расширить картину специфики национальной экономики и понять, что ей нужно в долгосрочной перспективе.

4. Состояние национальной экономики анализируется с помощью макроэкономических индикаторов. К ведущим макроэкономическим индикаторам относят обычно рост ВВП, динамику потребительского спроса, движение инвестиций, уровень безработицы. Финансовые индикаторы — это прежде всего уровень ин-

фляции, размеры дефицита (профицита) госбюджета и госдолга, ставка банковского процента, индексы фондового рынка. Внешнеэкономические индикаторы — это в первую очередь объемы экспорта и импорта, сальдо текущего платежного баланса, обменный курс национальной валюты, международные резервы (золотовалютные резервы).

5. Свободные экономические зоны меньше распространены в развитых странах и больше в менее развитых, особенно в Китае. Свободные экономические зоны в России не достигли заметных успехов.

Термины и понятия

Национальная экономическая модель
 Политическая (административная) рента
 Олигарх
 Олигархический госкапитализм
 Свободная экономическая зона

Вопросы и задания для самопроверки

1. На основе данных из Global Competitiveness Report сравните национальные экономические модели России и Польши.
2. Почему в России существует олигархический капитализм?
3. Каковы перспективы эволюции российской экономической модели?
4. Почему мы должны оценивать состояние экономики набором индикаторов, а не одним из них?
5. Почему особые экономические зоны в России менее успешны, чем в Китае?

Глава 7. Интеграционные объединения

Большинство стран мира участвуют в интеграционных объединениях. Эти объединения (группировки) стали важными факторами мировой экономики, особенно наиболее продвинутые из них.

7.1. Теория, практика и показатели международной экономической интеграции

Глобализация превращает значительную часть мировой экономики в единый рынок товаров и услуг, знаний и капитала (о мировом рынке рабочей силы говорить можно пока что применительно к трудовым мигрантам, а мировой рынок предпринимательского ресурса только складывается).

Однако статистика показывает, что внешнеэкономические связи национальных экономик тяготеют прежде всего к соседним странам и регионам. Подобная ориентация внешнеэкономических связей страны на свой и соседние регионы мира называется *внешнеэкономической регионализацией*. Примером может быть внешняя торговля России. В 2014 г. на другие страны СНГ приходилось 14% внешнеторгового оборота России (в том числе 10% приходилось на Белоруссию, Казахстан и Украину), на страны ЕС — примерно 55% и на азиатские страны, прежде всего Китай, — около 15%, хотя наша страна активно торгует и со многими удаленными от нее странами мира. Основой внешнеэкономической регионализации является экономия на транзакционных издержках, которые меньше при связях с соседними странами из-за того, что те не только территориально близки отечественным предпринимателям, но и культурно и психологически знакомы им в отличие от далеких и малознакомых стран. Как заметил американский лауреат Нобелевской премии Лестер Туроу (р. 1938), «переход от национальных экономик к экономике единого мира — чересчур большой скачок»¹.

Внешнеэкономическая регионализация является базой для *международной экономической интеграции*. Этот термин означает процесс срастания (конвергенции) экономик соседних стран в единый хозяйственный комплекс на основе глубоких и устойчивых связей, прежде всего между их фирмами. В связи с этим чаще употребляется термин «*региональная экономическая интеграция*», причем в смысле внутрирегиональной интеграции, так как процесс интеграции между соседними регионами идет слабее. Примером может быть стабильно идущее на протяжении последних десятилетий усиление связей американских корпораций с канадскими и мексиканскими или рост связей между европей-

¹ Цит. по: Туроу Л.К. Будущее капитализма. Как сегодняшние экономические силы формируют завтрашний мир. Пер. с англ. М., 1999. С. 144.

скими компаниями. В более широком значении понятие «международная экономическая интеграция» иногда употребляется как термин, аналогичный понятию «экономическая глобализация», однако оно используется реже. Но если исходить из предположения, что в будущем мир может превратиться в единый рынок благ и ресурсов, то и региональную интеграцию можно рассматривать как движение к единому рынку, которое осуществляется пока в ограниченных, региональных масштабах. Подтверждением этого тезиса являются планируемая зона свободной торговли и инвестиций между ЕС и США — Трансатлантическое торговое и инвестиционное партнерство, а также будущая зона свободной торговли в Тихоокеанском регионе — Транстихоокеанское партнерство, почти все будущие участники которых состоят одновременно в своих региональных интеграционных организациях.

Экономическая интеграция стран сопровождается их интеграцией и в других сферах — политической, социальной, культурной, психологической. Более того, интеграция в этих сферах иногда опережает экономическую интеграцию и подталкивает ее. Так, в ЕС не всегда экономически целесообразное расширение состава продолжается, так как страны-кандидаты подталкиваются к этому местными политическими элитами и социальными надеждами населения на автоматическое повышение уровня жизни, а страны — члены ЕС желают расширить зону своего политического влияния. Пример евразийской интеграции демонстрирует огромное значение унаследованной с давних времен как культурной, так и психологической интеграции («мы снова хотим жить в великой стране»).

Интеграционным объединением называют хозяйственную группировку, созданную для регулирования интеграционных процессов между ее странами-участницами. В мире насчитываются десятки интеграционных объединений, из которых наиболее продвинутыми являются Европейский союз (ЕС), Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА), Южноамериканский общий рынок (МЕРКОСУР), Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН), Содружество Независимых Государств (СНГ) и Евроазиатский экономический союз (ЕАЭС).

Продвинутость интеграционных объединений (уровень их конвергенции) означает, «с одной стороны, сближение основных показателей развития, а с другой — унификацию их социально-экономических политик. В первом случае конвергенция измеряется такими параметрами, как отношение взаимной торговли ко всему

внешнеторговому обороту или ВВП, динамика сближения внутренних цен на однородные товары, процентных ставок по кредитам одинаковой срочности»¹. Наиболее в ходу первый показатель — в экспорте стран ЕС на взаимный экспорт приходилось 67%, в НАФТА этот показатель составил 49%, в АСЕАН — 28%, МЕРКОСУР — 15%, СНГ — 21%.

История североамериканской интеграции показывает, что юридическое оформление региональной интеграции может происходить без спешки и большого бюрократического аппарата, отражая фактически сложившиеся связи между компаниями, а также обеспокоенность отстающих по размерам или уровню развития экономик в отношении своего суверенитета. В то же время пример европейской интеграции говорит о том, что процесс развития связей между фирмами соседних стран можно стимулировать, если заключать интеграционные соглашения между странами не по итогам, а по ходу этого процесса и даже опережая его. Но для этого нужна сильная политическая мотивация стран — участниц интеграционной группировки.

Североамериканский и европейский подходы демонстрируют, что существует *неформальная и формальная интеграция*: и первая, и вторая осуществляются прежде всего руками фирм, но если первая слабо стимулируется государством, то вторая — активно. Ранние либеральные европейские теоретики интеграции — немец Вильгельм Репке (1899—1966) и француз, лауреат Нобелевской премии Морис Алле (1911—2010) — выступали за неформальную интеграцию. Однако на практике нет формальной и неформальной интеграции в чистом виде, а есть их переплетение при доминировании первой или второй формы. Например, для СНГ характерна скорее неформальная интеграция — для большинства бывших советских республик Россия остается главным торговым партнером и между ними существует, хотя и с большими отступлениями, свободная торговля, растет продвижение российского капитала в эти страны, они экспортируют в больших количествах рабочую силу в Россию, сохраняется сильное политическое и культурное взаимодействие. А для более продвинутого ЕАЭС характерно государственное стимулирование интеграции.

К этой классификации близка другая, предложенная голландцем, первым лауреатом Нобелевской премии по экономике, Яном

¹ Цит. по: Байков А.А. Сравнительная интеграция. М., 2012. С. 7.

Тинбергеном (1903—1994), — деление интеграции как процесса на *негативную и позитивную интеграцию*. Негативная интеграция подразумевает устранение межстрановых хозяйственных барьеров, позитивная — создание дополнительных стимулов для интеграции (расширение транспортной инфраструктуры для взаимной торговли, гармонизация налогов, согласование экономической политики и др.).

Американский экономист венгерского происхождения Бела Баласса (1928—1991) предложил классификацию форм экономической интеграции по степени их продвинутости. Самая простая и наиболее распространенная форма — *зона свободной торговли*, в рамках которой отменяются торговые ограничения между странами-участницами, и прежде всего таможенные пошлины, но в отношении третьих стран каждая страна-участница имеет право проводить собственную политику, в том числе иметь собственные внешнеторговые тарифы (примерами могут быть НАФТА, АСЕАН, СНГ). Следующая по сложности форма — *таможенный союз* — предполагает наряду с функционированием зоны свободной торговли установление единого внешнеторгового тарифа в отношении третьих стран (примером является МЕРКОСУР). Более сложной формой является *общий рынок*, который призван обеспечивать его участникам наряду со свободной взаимной торговлей и единым внешнеторговым тарифом свободу передвижения рабочей силы и капитала, а также согласование экономической политики, в результате чего возникает единое экономическое пространство (ЕАЭС России, Белоруссии, Казахстана, Киргизии, Армении находится на стадии перехода к этой форме). Высшей формой является *экономический союз* (позже стали говорить об *экономическом и валютном союзе*), совмещающий все указанные формы интеграции с проведением общей экономической (и валютной) политики (единственным примером является ЕС, в будущем им может стать Евразийский союз). Наконец, возможна и еще более сложная форма — *политический союз* (Баласса острожно назвал его стадией тотальной экономической интеграции), в рамках которого интегрирующиеся страны объединяются в федерацию или конфедерацию, т.е. в единое государство. Последовательное продвижение от одной формы к другой было характерно для европейской интеграции, но в североамериканской интеграции налицо сочетание зоны свободной торговли с почти полной свободой движения капитала (т.е. элементом общего рынка).

Возможна и другая классификация форм экономической интеграции — по степени экономической асимметрии. Она опять же представлена двумя противоположными моделями — европейской и североамериканской. Если европейскую интеграцию можно назвать симметричной (в ЕС нет ни одной национальной экономики, которая бесспорно доминирует), то североамериканскую — асимметричной, моделью интеграции с доминирующим участником (в НАФТА на США приходится 85% общего ВВП, а Канада и Мексика в своих внешнеэкономических связях ориентируются на США, и их взаимные связи развиты слабо).

Важную роль в исследованиях по экономической интеграции сыграла выдвинутая американским экономистом канадского происхождения Джейкобом Вайнером (1892—1970) *гипотеза статических и динамических эффектов интеграции*. Статические эффекты возникают в первые же годы после вступления страны в таможенный союз и проявляются в двух видах — эффект создания торговли и эффект отклонения торговли. Эффект создания торговли связан с расширением взаимной торговли между интегрирующимися странами, особенно между их пограничными регионами (например, торговля канадских провинций с соседними американскими штатами стала больше их взаимной торговли), а эффект отклонения торговли означает снижение доли остальных стран. Что касается динамических эффектов интеграции, то они накапливаются и проявляются позже. Например, увеличение размеров рынка стимулирует обмен знаниями и перелив рабочей силы, развитие инфраструктуры под расширяющиеся связи.

Международная экономическая интеграция — пример сильного воздействия политической, социальной, культурной и психологической сфер на внешнеэкономические отношения. Это воздействие настолько велико, что часто говорят о международной интеграции, опуская прилагательное «экономическая».

Конечно, в основе интеграционного процесса лежит экономика, и поэтому попытки интеграции на базе слабых связей между фирмами стран-участниц в большинстве случаев приводили либо к существованию этих объединений на бумаге (такова судьба многих интеграционных группировок в Латинской Америке, Африке южнее Сахары, на Ближнем и Среднем Востоке), либо вообще к их краху (например, судьба СЭВ — Совета экономической взаимопомощи, объединявшего ряд социалистических стран во главе с СССР). В то же время без активной поддержки политиков

продвижение от одной интеграционной формы к другой идет медленнее и вряд ли бы без этого ЕС достиг формы экономического и валютного союза (последний в начале нашего десятилетия находился под угрозой выхода из него некоторых стран, но европейские политики этого не допустили). Социальная сфера, особенно различия стран-участниц в уровнях дохода и социального обеспечения, может тормозить или ускорять экономическую интеграцию, как, например, в НАФТА, где нет общего рынка рабочей силы из-за ограничений на приток мексиканцев в США и Канаду, в то время как движение рабочей силы между двумя последними странами почти ничем не ограничено. Культурная сфера также препятствует или содействует интеграции — Турция, крупная и неплохо развитая экономика вряд ли войдет в ЕС из-за сильной разницы ее культуры с западноевропейской, а вот сравнительная близость американской культуры к мексиканской и тем более канадской не препятствует интеграции этих стран. То же можно сказать о психологической сфере — общинная психология жителей Центральной Азии нередко мешает их контактам с более индивидуализированными русскими.

7.2. Европейский союз

Еще со времен эпохи Возрождения существовала так называемая европейская идея, объявляющая Европу особой цивилизацией, наследницей греко-римской античности, основанной на христианской этике и гуманистических традициях. Вместе с тем реальное объединение европейских стран началось только в XX в. Принято считать, что этот процесс был спровоцирован двумя мировыми войнами, прокатившимися по территории Европы. Первые интеграционные шаги были предприняты с целью предотвращения германского реваншизма и «советской угрозы». Вместе с тем были предприняты также удачные попытки экономической интеграции. Так, в 1948 г. для координации деятельности государств по хозяйственному восстановлению Западной Европы на основе плана Маршалла была создана Европейская организация экономического сотрудничества, преобразованная впоследствии в ОЭСР.

Официальная история ЕС началась 18 апреля 1951 г., когда в Париже был подписан договор, учреждающий Европейское объединение угля и стали (ЕОУС). В объединение входили Бельгия,

Голландия, Италия, Люксембург, ФРГ и Франция. Несмотря на то что договор был посвящен в основном техническим вопросам управления отраслью, именно в нем впервые был заложен принцип наднационального регулирования, ставший впоследствии основным для формирующегося Европейского союза. Важнейшей вехой на пути формирования современного ЕС стал 1957 г. Тогда были подписаны два важнейших договора: о создании Европейского сообщества по атомной энергии (Евратом) и Договор об учреждении Европейского экономического сообщества (Римский договор). Страны, подписавшие договор (та же группа из шести государств), обязались способствовать свободному передвижению людей, товаров, услуг и капитала. Также в договоре закладывались основы будущей европейской экономической интеграции, в частности создание таможенного союза, общего рынка, определялись контуры институциональной структуры Евросоюза.

Далее в развитии интеграционных тенденций наступило долгое затишье. Несмотря на предпринимаемые попытки углубить интеграцию, в частности реализовать так называемый план Вернера по созданию экономического и валютного союза, до середины 1980-х гг. никаких значительных достижений не было, если не считать поэтапного расширения ЕС до 12 новых стран-членов. В 1986 году был подписан Единый европейский акт, фиксирующий создание единого внутреннего рынка. Благодаря этому документу в интеграционный процесс были включены такие сферы, как валютная, региональная, научно-техническая политика, а также вопросы экологии и внешней политики.

Поворотным моментом в европейской интеграции стало подписание Договора о Европейском союзе (Маастрихтский договор, вступил в силу в 1993 г.). В документе обозначались основные цели ЕС: переход от единого рынка к экономическому и валютному союзу, расширение деятельности Европейского сообщества за счет выхода за рамки исключительно экономических компетенций, проведение общей социальной политики. Были обозначены три «опоры» ЕС: первая — интеграционное строительство в рамках институтов Сообщества; вторая — сотрудничество в области внешней политики и безопасности; третья — сотрудничество в области юстиции и внутренних дел. Отдельные положения Договора были расширены и уточнены Амстердамским договором (1997 г.) и Ниццким договором (2001 г.).

Современный этап интеграции в ЕС определяется Лиссабонским договором (подписан в 2007 г.). В нем заложена стратегия

развития ЕС на ближайшие 20 лет, определена институциональная структура. В Договоре определены основные цели развития ЕС: создание внутреннего рынка, обеспечение полной занятости, социального прогресса, защита окружающей среды, социальная справедливость и др.

На сегодняшний день можно говорить о том, что ЕС является самой продвинутой интеграционной группировкой мира. Именно в рамках Евросоюза удалось не только пройти путь от таможенного союза до экономического и валютного союза, но и превратить ЕС в полноценного субъекта международного права. Так, ЕС поддерживает дипломатические отношения практически со всеми странами мира. Евросоюз имеет 141 представительство в разных странах мира, которые фактически выполняют функцию посольств.

Объединение трех десятков европейских стран привело к увеличению веса и значимости Европы в мировой экономике. На внешних рынках ЕС выступает как единый актер, что значительно увеличивает его влияние в мире. Основываясь на принципах свободной конкуренции, Евросоюз стал одним из крупнейших игроков в международной торговле, на рынке капитала и в сфере международной помощи развитию. Так, на страны ЕС приходится 19% мирового импорта и экспорта, на их долю приходится 60% общего мирового объема официальной помощи развивающимся странам, евро является одной из мировых резервных валют.

Однако мировой кризис, начавшийся в 2008 г., выявил тот факт, что, несмотря на большой прогресс, достигнутый в процессе интеграции, в ЕС остается много нерешенных проблем. Появился даже термин «евроскептицизм», характеризующий настроение в обществе. Среди наиболее серьезных проблем представители данного подхода говорят о заметном отставании темпов экономического роста европейских стран и ЕС в целом от темпов роста мировой экономики, о хроническом госдолге и дефиците бюджета. Кроме того, в современной политике ЕС преобладают программы социальной направленности, что ведет к серьезной нагрузке на бюджет, при этом уровень безработицы остается довольно высоким. Несмотря на проводимую региональную политику, крайне острой остается проблема значительного социально-экономического разрыва между ведущими экономиками и так называемыми периферийными странами, например Грецией, Португалией и др. Увеличивается разрыв в темпах научно-техни-

ческого развития в сравнении с основными конкурентами, в том числе из развивающегося мира. Даже евро, несомненный успех евроинтеграции, все чаще подвергается критике, так как проведение единой денежно-кредитной политики рассматривается евроскептиками как один из основных факторов, сдерживающих развитие национальных экономик.

Для решения всех этих хронических проблем в 2010 г. странами ЕС была принята Стратегия развития до 2020 г. Она предусматривает комплекс мероприятий. В частности, это приоритетное развитие образования, науки, коммуникационных технологий; создание экономики, основанной на экономном потреблении ресурсов с учетом экологического фактора; модернизация рынка труда и системы социального обеспечения с целью максимально широкого распространения положительного социального эффекта экономического роста на все регионы и социальные слои ЕС; реформа системы экономического регулирования (табл. 7.1).

Таблица 7.1

Пороговые показатели, закреплённые в Стратегии Европы — 2020

Параметр	Показатель
Уровень занятости	75% населения в возрасте от 20 до 64 лет
Инвестиции в развитие науки и инноваций	3% ВВП ЕС
Изменение климата (энергоэффективность)	20% энергии — из возобновляемых источников энергии На 20% повышение энергоэффективности
Образование	Число людей с незаконченным школьным образованием должно быть ниже 10%; 40% населения в возрасте от 30 до 34 лет должны иметь дипломы третьего уровня образования
Бедность	Сокращение на 20 млн человек количества людей, находящихся ниже черты бедности

Составлено по: официальный сайт Европейского союза [Электронный ресурс]. Ссылка доступа: http://europa.eu/index_en.htm

7.3. НАФТА

Цели, этапы и механизм интеграции в Северной Америке

НАФТА (North American Free Trade Area, NAFTA) существует с 1994 г. и считается самой крупной и успешной зоной свободной торговли в мире. В НАФТА участвует три страны — эконо-

мически развитые США и Канада и менее развитая Мексика, которые по объему ВВП входят в число 15 ведущих экономик мира. Несмотря на свое название — зона свободной торговли, НАФТА представляет собой интеграционную группировку более высокого уровня, чем зона свободной торговли, поскольку включает некоторые элементы, свойственные общему рынку и даже экономическому союзу (либерализация торговли не только товарами, но и услугами; свобода движения капитала; частичная мобильность рабочей силы; гармонизированная защита прав интеллектуальной собственности; регулирование вопросов трудовых отношений и экологии).

При вступлении в НАФТА участвующие государства ставили перед собой разные цели. США хотели открыть своим компаниям путь на перспективные рынки соседей; уменьшить, если не прекратить, приток нелегальных иммигрантов из Мексики; поддержать рыночные преобразования и вообще улучшить отношения с этой во многом проблемной страной. Главный мотив Канады — обеспечить национальным товарам гарантированный доступ на рынок своего основного торгового партнера, чему постоянно угрожали протекционистские настроения в США. В Мексике рассчитывали, что союз с более сильными США и Канадой упрочит внутреннюю стабильность, вызовет рост доверия со стороны американских, канадских и других международных инвесторов и будет способствовать подъему национальной экономики. Все три страны надеялись на то, что либерализация внутрирегиональной торговли и инвестиций облегчит проведение структурной перестройки экономики в масштабах континента и повысит ее конкурентоспособность.

В отличие от Римского договора, заложившего основы объединенной Европы и преследовавшего весьма амбициозные цели, соглашение НАФТА не предусматривает последующего перехода к более высоким стадиям экономической интеграции, тем более к политическому союзу. У него гораздо более скромные, утилитарные задачи — оформить уже достигнутый сравнительно высокий уровень фактической интеграции в Северной Америке, снять наиболее обременительные для бизнеса межстрановые барьеры, договориться о своде региональных правил, норм и процедур разрешения споров.

Соглашение НАФТА появилось не на пустом месте. До этого Канада и США успели заключить три отраслевых соглашения о свободной торговле (в области сельскохозяйственного машино-

строения, военного производства, автомобилестроения) и одно всеобъемлющее, которое вступило в силу в 1989 г. (впоследствии было поглощено НАФТА). Что касается Мексики, то еще с середины 1960-х гг. вдоль ее границы с США создавались многочисленные экспортно ориентированные предприятия, работавшие на беспошлинном американском сырье и по заказам американских ТНК (так называемый *макиладорос*). Так что еще до заключения НАФТА на США уже приходилась преобладающая доля внешней торговли и заметная часть зарубежных инвестиций, размещенных в Канаде и Мексике.

Для практической реализации соглашения была создана институциональная структура НАФТА, которая является гораздо более компактной и менее затратной, чем в Евросоюзе, а, главное, не наделена наднациональными (директивными) полномочиями. Центральный орган — Комиссия по свободной торговле на уровне министров торговли, которая следит за выполнением соглашения, собирается один раз в год поочередно в США, Канаде и Мексике и принимает решения на основе консенсуса. Под ее эгидой работают свыше трех десятков комитетов, рабочих и экспертных групп. Вторым органом с вспомогательными функциями является Секретариат, который не имеет постоянного места пребывания и состоит из национальных секций. Кроме того, в соответствии с дополнительными к НАФТА соглашениями действуют две комиссии со специфическими полномочиями — по экологическим и трудовым отношениям. Для разрешения споров между экономическими агентами разных стран действуют взаимные арбитражные суды (торговые трибуналы), формирующиеся для каждого конкретного случая из арбитров трех стран.

Тенденции, риски и возможности

Соглашение НАФТА было рассчитано на 10 лет, по отдельным, особо сложным вопросам — на 15 лет. Таможенные пошлины в торговле между США и Канадой (а на нее приходится львиная доля трехстороннего товарооборота НАФТА) были сняты уже в 1998 г., к 2003 г. ликвидированы тарифы в торговле промышленными товарами двух этих стран с Мексикой, с 2008 г. отменены все остальные пошлины.

Результатом стал впечатляющий рост в 1990-е гг. внутрирегиональной торговли и инвестиций, позитивно сказавшийся на тем-

пах экономического роста в США, Канаде и Мексике. Вместе с тем были отмечены и некоторые негативные моменты. В США НАФТА считают виновным в закрытии многих промышленных предприятий и увольнении рабочих в «старых» отраслях, концентрирующихся на северо-востоке страны. В Мексике НАФТА ассоциируется с массовым разорением крестьянских хозяйств из-за ввоза из США более дешевой кукурузы и других субсидируемых сельхозпродуктов. В Канаде и Мексике недовольны тем, что в ряде случаев, когда речь шла о важных американских интересах, США не торопились с выполнением невыгодных им положений НАФТА и решений торговых трибуналов.

Вызовы для североамериканской интеграции и ее перспективы

С наступлением XXI в. внешние и внутренние условия протекания интеграционных процессов в Северной Америке существенным образом осложнились. Из-за роста внешней террористической угрозы в США были введены паспорта для всех въезжающих на территорию США граждан из стран Западного полушария (для канадцев, например, прежде было достаточно водительских прав), ужесточен контроль за безопасностью грузов, появились новые бюрократические формальности и пограничные сборы.

Ответом на эти и другие вызовы стали регулярные саммиты между президентами США, Мексики и премьер-министром Канады, взятие США и Канадой курса на строительство североамериканского периметра безопасности и конвергенции национальных регулирующих правил и норм в отдельных отраслях (сельское хозяйство, пищевая промышленность, транспорт, фармацевтика, экология).

Эксперты полагают, что потенциал дальнейшей интеграции в рамках НАФТА в значительной степени исчерпан. Можно предположить, что дальнейшее развитие интеграции в этом регионе будет происходить не столько путем модернизации действующего соглашения (в виде, например, НАФТА-плюс), сколько посредством неброского, пошагового движения вперед в тех сферах и областях, где для этого создаются условия и где интересы трех стран совпадают. Другая альтернатива — осовременить условия хозяйственной деятельности в Северной Америке через участие США, Канады и Мексики в соглашениях

«следующего поколения» типа Транстихоокеанского партнерства (Trans-Pacific Partnership – TPP) и Трансатлантического торгового и инвестиционного партнерства (Transatlantic Trade and Investment Partnership – TTIP).

7.4. МЕРКОСУР и латиноамериканская интеграция

Интеграционные процессы в странах Латинской Америки имеют длинную историю. Их условно можно разделить на два этапа — 1960—1990 гг. и последующий этап.

Первыми интеграционными объединениями в регионе стали созданная в 1960 г. Латиноамериканская ассоциация свободной торговли — ЛАСТ (Asociación Latinoamericana de Libre Comercio — ALALC), организованный в том же году Центральноамериканский общий рынок — ЦАОР (Mercado Común Centroamericano — МССА), Карибская ассоциация свободной торговли — КАСТ (Caribbean Free Trade Association — CARIFTA), образованная в 1968 г. Одной из характерных черт этого этапа интеграции в странах Латинской Америки являлся «закрытый регионализм». Цели интеграции и стратегия ее воплощения в жизнь были подчинены господствующей в тот период в большинстве стран Западного полушария экономической модели, важными чертами которой были импортозамещающая индустриализация, протекционизм, закрытость экономик. В результате выгода от участия в интеграционных объединениях распределялась неравномерно, в большем выигрыше оставались более крупные и развитые экономики.

В связи с этим интеграционные процессы в Западном полушарии постепенно эволюционировали и приобретали новые формы. На смену большим объединениям с точки зрения количества участников пришли меньшие, преимущественно с похожим уровнем социально-экономического развития. В рамках ЛАСТ в 1969 г. были созданы Андская группа и Ла-Платская группа, а в 1981 г. в рамках КАСТ — Восточно-Карибский общий рынок — ВКОР (East Caribbean Common Market — ЕССМ). Одной из попыток придать импульс интеграционным процессам стало преобразование Латиноамериканской ассоциации свободной торговли в 1980 г. в Латиноамериканскую ассоциацию интеграции — ЛАИ (La Asociación Latinoamericana de Integración — АЛАДИ). Но в целом результаты интеграционных процессов 1960—1980 гг. в стра-

нах Латинской Америки были ограниченными. Странам региона не удалось в значительной мере сблизить уровни развития, увеличить взаимную торговлю, а также активизировать перемещение национального капитала.

Второй этап интеграции в странах Латинской Америки начался в начале 1990-х гг. и продолжается до настоящего времени. Одной из характерных его черт является «открытый регионализм». Приход на смену неокейнсианской модели неолиберальной способствовал свертыванию политики импортозамещающей индустриализации, а также содействовал ускорению темпов вовлечения стран региона в мировую экономику, либерализации внешнеэкономической деятельности, снятию ограничений во взаимной торговле, в перемещении капитала. Кроме того, страны Латинской Америки перестали рассматривать региональную интеграцию как инструмент защиты от конкуренции со стороны развитых стран.

Однако и на этом этапе латиноамериканская интеграция испытывает серьезные проблемы. Однотипность производимых экспортных товаров, среди которых большой удельный вес занимают сырье и полуфабрикаты, препятствует более глубокой интеграции в регионе. Другим существенным препятствием является недостаточно развитая транспортная инфраструктура — в большинстве стран региона присутствует ограниченное количество транспортных коммуникаций с низкой пропускной способностью, связывающих их с соседними государствами. А в результате по-прежнему низок уровень координации внутриэкономической и внешнеторговой деятельности внутри интеграционных объединений региона.

Одним из значимых событий во время второго этапа интеграции стало образование в 1991 г. *Южноамериканского общего рынка (Mercado Común del Sur, Mercosur)*, в состав которого вошли Аргентина, Бразилия, Парагвай, Уругвай, а с 2012 г. Венесуэла, которая является зоной свободной торговли. Модель интеграции в МЕРКОСУР значительно отличается от моделей интеграции в андском и центральноамериканском регионах своей продвинутой. Так, хотя основой принятия решений в МЕРКОСУР является взаимодействие между правительствами стран-участниц, тем не менее наднациональным органам делегированы некоторые, пусть и очень ограниченные полномочия. В интересах промышленных кругов Бразилии (в меньшей степени Аргентины) в 2010 г. был введен единый, достаточно высокий, особенно на им-

порт промышленных товаров, таможенный тариф (он выше, чем в других странах Латинской Америки), что позволяет классифицировать МЕРКОСУР как таможенный союз. Тем не менее товарный экспорт внутри МЕРКОСУР составляет не более 15% совокупного экспорта стран — членов интеграционного объединения, что по сравнению с ЕС и НАФТА является низким показателем.

На интеграционные процессы Южной и Центральной Америки оказывает большое влияние североамериканская интеграция в лице НАФТА. Вплоть до 2005 г. активно обсуждалась идея расширения данного интеграционного объединения на все страны Латинской Америки и создания, таким образом, Панамериканской зоны свободной торговли (*Área de Libre Comercio de las Américas*, ALCA). США настаивали на распространении принципов своего законодательства в области защиты прав интеллектуальной собственности, инвестиций, конкуренции, а также норм, связанных с государственными закупками, охраной окружающей среды, трудового законодательства, на будущий интеграционный блок. Но из-за несогласия группы южноамериканских стран, прежде всего Бразилии, с этой схемой «глубокой интеграции» и разочарования многих стран Южной Америки в неолиберальных принципах экономической политики реализация проекта была отложена на неопределенный срок. Фактически США сейчас продвигают этот проект преимущественно в центральноамериканских странах. А южноамериканские страны стали двигаться от внутриблоковой интеграции к субрегиональной. Подтверждением этого стало образование в 2004 г. Южноамериканского сообщества наций, преобразованного в 2007 г. в Союз южноамериканских наций УНАСУР (*Unión de Naciones Suramericanas*, UNASUR), который объединил пять стран, входящих в МЕРКОСУР (Аргентину, Бразилию, Венесуэлу, Парагвай, Уругвай), четыре государства Андского сообщества (Боливию, Колумбию, Перу, Эквадор), а также Гайану, Суринам и Чили. Основными областями сотрудничества в рамках УНАСУР являются физическая интеграция в области транспорта, энергетики, телекоммуникаций, вопросы, связанные с региональной безопасностью, создание финансово-инвестиционных институтов и интеграция в социальной сфере. Интеграционным объединением, краеугольным камнем которого являются не только торгово-экономические аспекты, но и сотрудничество в области образования, здравоохранения и культуры, стал Боливарианский альянс народов нашей

Америки АЛБА (Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América, ALBA). В рамках данной интеграционной группировки объединились государства левого толка, ядром которого является Венесуэла.

Тем не менее наряду с центростремительными тенденциями сильны и центробежные. Наиболее четко они прослеживаются в Андском сообществе, в котором Перу и Колумбия сепаратно заключили соглашения о создании зоны свободной торговли с США. Тревожным сигналом для будущего развития интеграционных процессов является тот факт, что внутрорегиональная торговля не является основной для стран Латинской Америки. Наглядным примером являются опять же страны Андского сообщества, где наблюдается значительный рост экспорта в страны Азии, прежде всего в Китай, при снижении уровня взаимной торговли. Другим подтверждением слабости Андского сообщества является отказ от формата таможенного союза и возврат к зоне свободной торговли.

Возможности Бразилии выступать в роли локомотива экономического развития в Латинской Америке ограничены. Ввиду большой обеспеченности Бразилии минеральным сырьем ее потребность в импорте сырьевых ресурсов, за исключением энерго-ресурсов, постепенно снижается. Ее интерес к латиноамериканским партнерам сдерживается и низкой конкурентоспособностью их продукции, что препятствует бразильским ТНК организовывать с ними производственные цепочки. Наконец, и возможности Бразилии в качестве источника инвестиций для стран Латинской Америки недостаточно велики.

В настоящий момент большинство воплощаемых в жизнь проектов в рамках интеграционных блоков реализуются преимущественно в интересах иностранных ТНК. Создаваемая ими инфраструктура направлена скорее на создание экономических связей между отдаленными регионами и крупными портами, чем на создание трансграничных связей между членами интеграционных объединений.

Можно прийти к выводу, что из-за низкого уровня внутререгиональной торговли, нестабильности макроэкономических показателей, подверженности кризисам, введения протекционистских мер в некоторых странах региона в интеграционных объединениях Латинской Америки отсутствуют предпосылки для перехода на стадию общего рынка и тем более экономического и валютного союза.

7.5. Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество и тихоокеанская интеграция

Региональная организация АТЭС (Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество, Asia-Pacific Economic Cooperation, АРЕС) образована в 1989 г. и объединяет 21 страну (включая Россию) по обе стороны Тихого океана с целью развития взаимной торговли, а также поддержки региональной интеграции на основе принципа открытого регионализма.

В принятой членами АТЭС еще в 1994 г. Богорской декларации была поставлена цель обеспечить свободный и открытый режим торговли и движения инвестиций в регионе не позднее 2010 г. для развитых и 2020 г. для менее развитых стран. В совокупном импорте стран АТЭС в 1996—2014 гг. доля наименований товаров, не облагаемых тарифами, увеличилась с 35 до 60%, в том числе в развитых государствах региона (Австралия, Канада, Новая Зеландия, США, Япония) средний размер импортного тарифа в этот же период снизился с 7,0 до 3,5%, в группе новых индустриальных стран региона (Малайзия, Мексика, Перу) — с 8,9 до 5,5%, а в среднем по АТЭС — с 10,8 до 6,0%. Вместе с тем в дальнейшем снижение тарифов замедлилось. По ряду товаров сохраняется высокий уровень протекционизма — если средний тариф для продукции обрабатывающей промышленности в 2014 г. составлял 3,5%, то для изделий легкой промышленности он достигал 13% даже в группе развитых стран.

Хотя высокий уровень интеграции и не предусматривался при создании АТЭС, тем не менее можно говорить, что ее страны-члены смогли поднять уровень взаимных экономических связей. Положительную роль в этой играет проведение ежегодных саммитов. На состоявшихся в Сингапуре (2009), Иокогаме (2010), Гонолулу (2011 г.) встречах внимание было акцентировано на необходимости совершенствования функционирования рыночного механизма, развития человеческого капитала, превращения этого фактора в важнейшую составляющую социально-экономического роста в регионе. На саммите 2012 г. во Владивостоке особое внимание было сфокусировано на поддержке регионального сотрудничества в сфере энергетики, защиты окружающей среды, обеспечения модернизации экономики за счет широкого использования новых видов энергии и снижения энергоемкости в рамках стратегии «зеленый рост».

Вместе с тем неравномерно проходит либерализация регионального рынка услуг. В наибольшей степени страны АТЭС открыли

национальные рынки финансовых, туристических и инженеринговых услуг, а в наименьшей степени — рынки транспортных, образовательных, медицинских услуг. Все еще далекой от решения проблемой остается проблема применения в региональной торговле нетарифных ограничений, хотя развитые и новые промышленные страны региона взяли на себя обязательство отказаться в текущем десятилетии от нетарифных ограничений, правда, оговорившись, что оставляют за собой право их применять с целью предотвращения угрозы здоровью и безопасности граждан своих стран, а также по экологическим причинам. Непосредственно связанным с проблемой нетарифных санкций является вопрос об унификации стандартов (технических, качества продуктов, экологической безопасности и т.д.), и пока широко распространена практика, когда стандарты одной страны, в первую очередь США, задают параметры оценки качества представленного на региональный рынок товара.

Дальнейшая реализация провозглашенных АТЭС в Богоре приоритетов оказалась все более зависимой от постоянно множющихся межгосударственных соглашений о свободной торговле. Доля торговли членов АТЭС в рамках соглашений о свободной торговле с 1996 по 2014 г. выросла в экспорте с 23 до 40%, в импорте — с 21 до 37%. Дальнейшее продвижение по пути превращения АТЭС в зону свободной торговли сталкивается с проблемой, вызванной неоднородностью заключаемых соглашений о свободной торговле, что ведет к появлению «чересполосицы» лоскутных по своему характеру договоров, препятствующих образованию единой конкурентной среды, не говоря уж об интеграционных процессах. Именно возможность унификации заключаемых в Тихоокеанском регионе соглашений о свободной торговле в значительной мере определяет перспективы развития интеграционных процессов в рамках АТЭС.

Одним из ответов на возникшие запросы стало выдвижение рядом стран региона (Брунеем, Новой Зеландией, Сингапуром и Чили) в 2002 г. идеи Транстихоокеанского партнерства (ТТП). Активную поддержку реализации этой концепции в последние годы оказывают США, превратившие ТПП в свой приоритетный региональный проект. Проблема выравнивания регионального правового поля — общая стратегическая задача тихоокеанских государств, которую предполагается решить либо в рамках АТЭС (консервативный вариант), либо в рамках ТТП (радикальный вариант). В октябре 2015 г. 12 государств во главе с США достигли

соглашения о создании в рамках Транстихоокеанского партнерства зоны свободной торговли. ТТП подразумевает расширение границ и углубление межгосударственных договоренностей, для чего помимо соглашения о дальнейшей либерализации торговли промышленными и сельскохозяйственными товарами, а также услугами, определяемой нормами соглашений о свободной торговле, намечается принятие правового регламента инвестиций, инновационных обменов (включая защиту интеллектуальных прав), трудовых отношений, цифровой экономики, управления миграционными потоками, введение экологических стандартов, конкурентных норм, в том числе относящихся к деятельности госкорпораций.

На саммите АТЭС в Пекине (2014) Китаем была выдвинута идея Азиатско-Тихоокеанской зоны свободной торговли (АТЗСТ), создаваемой не в рамках АТЭС, а в параллельном формате. АТЭС ограничивается ролью заинтересованного, но внешнего для АТЗСТ разработчика концепций интеграционного сближения тихоокеанских государств. Доклад и конкретные предложения на основе консенсуса планируется подготовить для глав АТЭС к концу 2016 г.

Таким образом, развитие событий пока не пошло по линии нарастания противопоставления АТЭС (с растущим китайским доминированием) и ТПП (с доминированием США). В итоге способность США и Китая прийти к согласию по ключевым экономическим вопросам станет важнейшим фактором, определяющим содержание и формы интеграционных процессов в Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР).

7.6. Интеграция в Северо-Восточной Азии

Растущий финансовый, индустриальный и внешнеторговый потенциал Китайской Народной Республики (Китая) становится фактором, с которым приходится считаться соседним Японии и Республике Корея. Еще в 1998 г. Токио и Сеул заявили о необходимости формирования долгосрочного двустороннего партнерства в экономической области. В это же время и КНР стала переходить к выработке системы взаимоотношений в треугольнике Япония — Китай — Республика Корея, хотя до сих пор эти экономические отношения не оформлены в соглашение об интеграции, пусть даже такого общего плана, как соглашение об АТЭС.

Укрепление долгосрочного партнерства с Японией и Южной Кореей способствует оптимизации режима доступа китайских товаров на внешние рынки. Одновременно Пекин рассчитывает на увеличение притока капитала из Японии и Южной Кореи в инновационные отрасли. Кроме того, просматривается заявка Китая на роль одного из основных архитекторов формирующейся в Северо-Восточной Азии мощной экономической группировки, создающей благоприятные внешние условия для модернизации КНР и укрепления китайских позиций на мировом рынке. В свою очередь Япония и Республика Корея рассчитывают за счет развития интеграционных отношений с КНР повысить свои конкурентные возможности на перспективном китайском рынке и в мировой экономике в целом.

С этого периода начинает выстраиваться система институтов поддержки региональных торгово-экономических связей. Успешно работает механизм проведения ежегодных встреч высших руководителей Китая, Японии и Республики Корея, в центре внимания которых находится обсуждение экономических проблем взаимодействия трех стран. С 2002 года стали регулярными встречи министров, отвечающих в своих странах за разработку мер по экономическому сближению и предупреждению торговых конфликтов. На встрече в Бали (2002) впервые лидеры Китая, Японии и Республики Корея приняли совместное заявление о стремлении трех стран развивать сотрудничество по всем направлениям, включая такие области, как безопасность, экономика и культурно-гуманитарная сфера в рамках 14 совместных программ.

Развивается взаимодействие в валютно-расчетных отношениях, в частности началось использование национальных валют в двусторонней японо-китайской торговле. Так, соглашения о валютных свопах с Китаем и Японией помогли Республике Корея успешно противостоять последнему экономическому кризису. Хотя не во всех заявленных первоначально своповых сделках возникла нужда, сама возможность при необходимости их реализации сбила спекулятивный ажиотаж на валютном рынке и существенно оздоровила в 2009 г. финансовую ситуацию в Южной Корее в целом.

Регулярными становятся форумы предпринимателей и деловых ассоциаций трех стран, в центре внимания которых — обсуждение актуальных проблем трехстороннего экономического сотрудничества, в первую очередь возникающих при реализации инвестиционных проектов. Таким образом, в Северо-Восточной

Азии складывается система постоянных консультаций на уровне высшего политического руководства, аппарата министерств и ведомств, бизнеса и политических элит, охватывающая важнейшие сферы взаимодействия тройки государств.

Среди приоритетных целей регионального сотрудничества лидеры трех стран выделили проработку и реализацию программ, содействующих росту высокотехнологичных отраслей, в том числе информатики и телекоммуникации, развитие кадрового потенциала (тема особенно актуальна в Китае), решение энергетических проблем и сохранение окружающей среды. Кроме того, Япония, Южная Корея и Китай, заинтересованные в развитии отношений со странами Юго-Восточной Азии (ЮВА), с конца 1990-х гг. совместно выступали движущей силой развития международного сотрудничества в рамках диалога АСЕАН + 3.

Во внешнеторговом обороте Китая доля Японии и Республики Корея в 2014 г. составляла 15%, во внешней торговле Японии на две соседние страны приходилось около 20%, аналогичный показатель для Республики Корея достигает 32%. В 2000—2012 годах японские инвестиции в Китай ежегодно увеличивались на 20%, превысив 80 млрд долл. В общем объеме импорта капитала в КНР на Японию и Республику Корея приходится порядка 10% (3/4 из них японские), однако значение этих инвестиций исключительно высоко. Если в среднем в обрабатывающую промышленность Китая в этот период направлялось 60% всех иностранных капиталовложений, то японские и южнокорейские инвесторы вкладывали в обрабатывающую промышленность около 80% своих инвестиций в КНР. Наметившийся в 2013—2015 гг. перелив южнокорейских и японских инвестиций из наиболее развитых провинций КНР преимущественно в страны — члены АСЕАН связан с передислокацией отраслей с высокой долей трудовых издержек из-за роста заработной платы в Китае и пока не затрагивает отрасли машиностроения. Таким образом, в последнее десятилетие наметилась концентрация торгово-инвестиционных связей трех стран в наиболее перспективных сферах экономики, создающих организационную и технологическую основу для углубления интеграционных отношений.

Переговоры, проведенные в 2007—2012 гг., привели к заключению в мае 2012 г. соглашения об инвестиционном сотрудничестве трех государств, одновременно было заявлено о стремлении достичь трехстороннего соглашения о свободной торговле, означающем дальнейшее продвижение к интеграции КНР, Япо-

нии и Южной Кореи, являющихся первой, второй и четвертой экономиками Азии.

Вместе с тем достижение договоренности между Пекином, Токио и Сеулом будет затруднено из-за трудного исторического наследия и нерешенных территориальных споров. Так, обострение в 2012—2014 гг. полемики Японии с Китаем и Южной Кореей о будущем спорных островов грозит стать существенным препятствием на пути региональной интеграции. В то же время КНР и Республика Корея подписали в конце 2014 г. соглашение о свободной торговле. Но если Китаю, Японии и Республике Корея не удастся преодолеть или по крайней мере сгладить политическое противостояние, это может негативно сказаться на перспективах формирующейся региональной интеграции и в значительной степени на темпах модернизации экономик трех государств.

7.7. АСЕАН и интеграция в Юго-Восточной Азии

Интеграционные процессы в Юго-Восточной Азии базируются как на традиционном, так и на новейшем разделении труда: некоторые из них, например торговля продовольственными товарами), существуют сотни лет, другие, в частности внутрирегиональный сетевой обмен электронными компонентами или туризм, — всего несколько десятилетий.

Основной формой внутрирегиональных экономических связей является товарная торговля, среднегодовые темпы роста которой традиционно превышают темпы роста внешней торговли стран ЮВА в целом. В результате в первом и втором десятилетиях XXI в. доля внутрирегиональной торговли в общем объеме внешней торговли этих стран имела тенденцию к росту: в 2000 г. она составляла 23%, в 2010 г. — 25%, в 2012—2014 гг. — около 26%. Стоимость взаимного товарооборота в 2014 г. достигла примерно 340 млрд долл. (в 2000 г. — 98 млрд долл.), а также заметно возрос объем торговли услугами.

Существенно возросли взаимные потоки капитала: доля взаимных инвестиций (включая переток капитала между местными филиалами иностранных ТНК) в совокупном притоке прямых иностранных инвестиций за указанный период возросла с 3,2 до 17,4%, а их стоимостной объем увеличился соответственно с 1 до 21 млрд долл. В регионе значительно расширился обмен туристами: он достиг почти 40 млн человек, при этом на долю внутрирегионального

туризма приходится свыше 45% общего турпотока в страны ЮВА. Заметно активизировался процесс трудовой миграции в пределах региона.

Процессам развития внутрирегиональных экономических связей в значительной мере способствует *Ассоциация стран Юго-Восточной Азии — АСЕАН* (Association of South East Asian Nations), созданная в 1967 г. в составе пяти стран — Сингапура, Малайзии, Таиланда, Индонезии, Филиппин. В 1984 году к группировке присоединился Бруней, в 1995 г. — Вьетнам, в 1997 г. — Лаос и Мьянма, в 1999 г. — Камбоджа. Статус наблюдателя имеют Папуа — Новая Гвинея (с 1981 г.) и Восточный Тимор, который в 2010 г. подал официальную заявку на вступление в АСЕАН. После многолетних сложных переговоров в 2008 г. был ратифицирован устав АСЕАН (ASEAN Charter) — базовый правовой документ, на основании которого осуществляется вся деятельность Ассоциации.

В 1960—1980-е годы успехи АСЕАН в экономической интеграции были весьма скромными, но начиная с 1990-х гг. они стали ощутимыми: так, еще с 1993 г. здесь начала действовать зона свободной торговли (ASEAN Free Trade Area, AFTA), окончательное формирование которой предполагается завершить в 2015 г. на основе погодного графика снижения таможенных пошлин во взаимной торговле.

Эти успехи позволяют прогнозировать дальнейшее повышение уровня интеграции в рамках этого интеграционного объединения. В 2007 году его страны-участницы подписали соглашение о создании к концу 2015 г. Сообщества АСЕАН в составе Экономического сообщества (ЭС АСЕАН), Сообщества в сфере политики и безопасности, Социокультурного сообщества. Базовый принцип ЭС АСЕАН — свободное перемещение товаров, услуг, квалифицированной рабочей силы и капитала между странами-участницами в рамках открытой, ориентированной на внешний рынок и подвижной свободными рыночными силами экономики. Основные цели ЭС АСЕАН — создание единого рынка и интегрированной региональной производственной базы, формирование в ЮВА высококонкурентоспособного региона мировой экономики.

Развитию процессов экономической интеграции в рамках АСЕАН способствуют (наряду с деятельностью самой Ассоциации, постоянно совершенствующей институциональную базу этих процессов) динамичное развитие в ЮВА мощных региональных и глобальных цепочек добавленной стоимости, контролируемых

иностранным, местным китайским и (в гораздо меньшей степени) национальным капиталом, а также ресурсная взаимодополняемость стран региона и достаточно унифицированный благоприятный инвестиционный климат. Негативное влияние на их динамику оказывают (помимо некоторых внутри- и внешнеполитических факторов) сохраняющийся дисбаланс внешнеэкономических связей в пользу стран за пределами ЮВА, недостаточное развитие внутрирегиональной транспортной инфраструктуры и региональных систем энергообеспечения.

7.8. Интеграция на Ближнем и Среднем Востоке

Арабский мир в течение длительного времени пытается использовать интеграционный механизм для ускорения экономического роста. Однако эти страны, близкие географически и имеющие общую культуру, пока не смогли создать эффективно действующее интеграционное объединение на общерегиональном уровне. Успехи есть лишь у арабских стран Персидского залива.

Общерегиональным интеграционным объединением на Ближнем Востоке является *Лига арабских государств* (ЛАГ) — межправительственная организация, созданная в 1945 г. Кроме 18 арабских государств в нее входят Сомали, Джибути, Коморские острова и Палестинская национальная администрация. Помимо решения политических проблем эта организация занимается и экономическими вопросами: ее участники одновременно являются членами специализированных агентств при ЛАГ — Арабской организации промышленного развития и добывающих отраслей экономики, Арабской организации сельскохозяйственного развития и ряда других. Координацией интеграционного процесса в рамках ЛАГ занимается созданный в 1953 г. Экономический и социальный совет.

Еще в 1964 г. участниками ЛАГ было подписано соглашение о создании общего рынка, т.е. минуя сразу две формы интеграции более низкого уровня (зону свободной торговли и таможенный союз), но такое форсирование экономического сближения не дало результатов — соглашение так и не было реализовано. После длительной паузы с 1998 г. начинается создание Большой арабской зоны свободной торговли, БАЗСТ (Great Arab Free Trade Area, GAFTA). Осуществление данного проекта предусматривалось в течение десяти лет, но было завершено досрочно уже в 2005 г.

Однако хотя в том же 2005 г. руководители ЛАГ заявили о планах создания к 2010 г. уже таможенного союза, а к 2020 г. — даже Арабского общего рынка, создание зоны свободной торговли фактически не завершено. Взаимные таможенные пошлины ликвидированы, но многие страны — участницы GAFTA продолжают применять нетарифные барьеры в межарабской торговле, большой простор для протекционизма создают подчас трудноуловимые технические меры, сильны политические разногласия.

Главной проблемой для стран GAFTA остается небольшой объем нынешней и потенциальной взаимной торговли в силу отраслевой структуры их экономики. Хотя в прошлом десятилетии доля межарабской торговли в общем товарообороте выросла на 2 с лишним п.п., она составляет лишь $\frac{1}{10}$ часть их внешней торговли и сильно уступает торговле со странами ОЭСР, на которые приходится половина внешнеторгового оборота. Тем не менее в нынешнем десятилетии возможно дальнейшее медленное укрепление GAFTA, хотя создание таможенного союза и тем более общего рынка в Арабском регионе в обозримом будущем представляется проблематичным. В этих условиях произошло смещение интеграционного вектора на субрегиональный уровень.

Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива (ССАГПЗ) — это субрегиональное интеграционное объединение, в состав которого входят шесть аравийских нефтедобывающих стран — Бахрейн, Катар, Кувейт, Объединенные Арабские Эмираты (ОАЭ), Оман и Саудовская Аравия. Решение о создании Совета было принято в 1981 г. и изначально было обусловлено политической и экономической слабостью каждой из стран Залива в отдельности, а не высоким уровнем их взаимной экономической интеграции, которая нуждалась в стимулировании.

Сразу же после создания ССАГПЗ было подписано Единое экономическое соглашение, направленное на унификацию экономической политики и хозяйственного законодательства. Оно послужило основой для договора 1983 г. о создании зоны свободной торговли, и в течение последующих 20 лет аравийские монархии оставались на этой начальной ступени хозяйственной интеграции. В 2003 году началось создание таможенного союза, которое было завершено в 2009 г., и введен единый 5%-ный тариф на товары, импортируемые из третьих стран. Тем не менее, если судить по импорту, доля взаимной торговли составляет здесь всего 8—9%. По экспорту она намного больше, отчасти за счет реэкспорта, которым страны ССАГПЗ обмениваются друг

с другом для экономии транспортных издержек при экспорте нефти и нефтепродуктов, но если рассматривать долю внутрирегионального аравийского экспорта без учета доходов от вывоза нефти, то этот показатель повысится до 33—36%. Такая «очистка» внешней торговли от нефти позволяет утверждать, что обрабатывающая промышленность и услуги в значительно большей степени, чем в целом по ЛАГ, ориентированы на рынок аравийского таможенного союза, а это в свою очередь говорит об успешности данной субрегиональной интеграционной модели.

Дальнейшее развитие интеграции в субрегионе Ближнего Востока, как и в прежние годы, тормозится разногласиями между Саудовской Аравией и другими странами Залива, прежде всего Объединенными Арабскими Эмиратами. В отличие от ОАЭ Саудовская Аравия отстаивает принцип закрытого регионализма, что предполагает сохранение тарифных и нетарифных барьеров по периметру таможенного союза и запланированных на будущее интеграционных объединений более высокого уровня (общий рынок, экономический и валютный союз). В результате до сих пор не установлены такие критерии для перехода к экономическому и валютному союзу, как цели по инфляции, максимально допустимый уровень отношения бюджетного дефицита и государственного долга к ВВП. Тем не менее формирование субрегионального общего рынка идет динамично — уже сняты ограничения на перемещение капиталов и рабочей силы в границах ССАГПЗ.

На протяжении большей части рассматриваемого периода Израиль находился в своем регионе почти в полной экономической и политической изоляции. В связи с этим его руководство в течение многих лет добивалось участия страны в интеграционных процессах, происходивших в Западной Европе и Северной Америке — главных торговых партнерах Израиля — и старалось институционально закрепить это участие. В 1975 году было подписано соглашение о поэтапном установлении между ЕЭС и Израилем зоны свободной торговли по промышленным товарам, а в 1995 г. Израиль стал ассоциированным членом ЕС (соглашение вступило в силу в середине 2000 г.) со всеми вытекающими последствиями: резкое расширение зоны свободной торговли между Европой и Израилем, подключение последнего к центральным научно-техническим программам европейских стран, массовый обмен студентами и сотрудничество университетов.

Параллельно с вовлечением Израиля в западноевропейский интеграционный процесс углублялось его экономическое сотруд-

ничество с США, особенно после подписания в 1985 г. соглашения о поэтапном установлении к 1995 г. зоны свободной торговли между двумя странами. Уже в начале 1990-х гг. основная часть израильского экспорта имела свободный доступ в США. Существенным отличием американо-израильской зоны свободной торговли явилась либерализация торговли широким спектром услуг: транспорт, туризм, связь, финансовые услуги, инжиниринг, консалтинг, реклама (эта важная для Израиля сфера торговли не охвачена соглашениями с ЕС). Одновременно в 1994 г. Израиль и дезинтегрированные и слабо развитые в экономическом плане палестинские территории искусственно, с применением насильственных мер, были объединены в таможенный союз.

В конце 2013 г. началась подготовка соглашения между Таможенным союзом в составе России, Белоруссии, Казахстана и Израилем по созданию зоны свободной торговли. По оценке, это может увеличить взаимный обмен товарами и инвестициями вдвое. Однако переход евразийской интеграции на более высокую ступень с начала 2015 г. (ТС трансформировался в Евразийский экономический союз) внес коррективы в подготовку соглашения о ЗСТ. Но в любом случае в перспективе можно ожидать либерализацию внешнеторгового режима между Израилем и ЕАЭС.

Интеграционные процессы в двух ведущих странах Среднего Востока — Турции и Иране — протекают в ином географическом направлении — в форме объединения с остальными странами этого субрегиона, а также с Центральной и Южной Азией. Кроме того, Турция является официальным кандидатом на вступление в ЕС. После вступления в 1996 г. в таможенный союз с ЕС эта страна еще в большей степени сориентировала свою внешнюю торговлю на эту интеграционную группу, но современный этап турецко-европейских отношений характеризуется неопределенностью в отношении получения Турцией статуса полноправного члена Евросоюза.

В 1964 году была создана организация Региональное сотрудничество ради развития, объединявшая Турцию, Иран и Пакистан, однако она достигла скромных успехов и ее правопреемницей стала образованная в 1985 г. Организация экономического сотрудничества (ОЭС). В нее помимо трех указанных стран вошли все государства Центральной Азии, а также Афганистан и Азербайджан. Деятельность ОЭС подобна деятельности ЛАГ, но в большей степени ориентирована на стимулирование экономического, а не политического сотрудничества.

Главным направлением этого сотрудничества является взаимная торговля, и к 2016 г. планируется завершить создание зоны свободной торговли, а затем — общего рынка. Однако этому мешают скромные размеры взаимной торговли — в 2014 г. на нее приходилось лишь 7% товарооборота стран — участниц ОЭС. Слабые темпы хозяйственного сближения стран ОЭС являются результатом различий в уровне их экономического развития и наличия между ними внешнеполитических разногласий.

7.9. Интеграция в Африке южнее Сахары

Развитие интеграционных процессов в Африке южнее Сахары имеет давнюю историю. Первое интеграционное объединение в регионе — Южноафриканский таможенный союз (Southern African Customs Union, SACU) было создано еще в 1910 г. в рамках нескольких английских колоний. Этот пример, однако, следует рассматривать как исключение, поскольку в колониальный период проявлению интеграционных тенденций в Африке южнее Сахары препятствовал раздел территории региона между ведущими западными державами.

Реально о развитии интеграционных процессов в Африке южнее Сахары можно говорить с начала 60-х гг. XX в., когда большинство стран региона обрело политическую независимость. С тех пор в Африке южнее Сахары был создан целый ряд различных экономических группировок, часть из которых, как, например, учрежденный в 1962 г. Экваториальный таможенный союз (Equatorial Customs Union) в составе Габона, Камеруна, Республики Конго, Центральноафриканской Республики и Чада, перестали существовать, а другие утвердились в качестве значимых интеграционных объединений регионального и субрегионального уровня (табл. 7.2).

Таблица 7.2

Основные региональные и субрегиональные интеграционные объединения стран Африки южнее Сахары

Объединение	Год создания	Состав участников
Восточноафриканское сообщество (East African Community — EAC)	1967*	Бурунди, Кения, Руанда, Танзания, Уганда
Западноафриканский экономический и валютный союз (West African Economic and Monetary Union — WAEMU)	1994	Бенин, Буркина-Фасо, Гвинея-Бисау, Кот-д'Ивуар, Мали, Нигер, Сенегал, Того

Окончание

Объединение	Год создания	Состав участников
Комиссия Индийского океана (Indian Ocean Commission — IOC)	1984	Коморские острова, Маврикий, Мадагаскар, Реюньон, Сейшельские острова
Общий рынок для Восточной и Южной Африки** (Common Market for Eastern and Southern Africa — COMESA)	1993	Ангола, Бурунди, Демократическая Республика Конго, Джибути, Замбия, Зимбабве, Арабская Республика Египет, Кения, Коморские острова, Ливия, Маврикий, Мадагаскар, Малави, Руанда, Свазиленд, Сейшельские острова, Судан, Уганда, Эритрея, Эфиопия
Экономическое сообщество западноафриканских государств (Economic Community of West African States — ECOWAS)	1975	Бенин, Буркина-Фасо, Гамбия, Гана, Гвинея, Гвинея-Бисау, Кабо-Верде, Кот-д'Ивуар, Либерия, Мали, Нигер, Нигерия, Сенегал, Сьерра-Леоне, Того
Экономическое сообщество центральноафриканских государств (Economic Community of Central African States — ECCAS)	1983	Ангола, Бурунди, Габон, Демократическая Республика Конго, Камерун, Республика Конго, Сан-Томе и Принсипи, Центральноафриканская Республика, Чад, Экваториальная Гвинея
Экономическое и валютное сообщество Центральной Африки (Communauté Économique et Monétaire de l'Afrique Centrale — CEMAC)	1994	Габон, Камерун, Демократическая Республика Конго, Центральноафриканская Республика, Чад, Экваториальная Гвинея
Сообщество развития Юга Африки (Southern African Development Community — SADC)	1992	Ангола, Ботсвана, Зимбабве, Лесото, Маврикий, Мадагаскар, Малави, Мозамбик, Намибия, Свазиленд, Танзания, Южно-Африканская Республика
Южноафриканский таможенный союз (Southern African Customs Union — SACU)	1910***	Ботсвана, Лесото, Намибия, Свазиленд, Южно-Африканская Республика

* Восточноафриканское сообщество распалось в 1997 г. и было официально восстановлено 7 июля 2000 г.

** В отечественной литературе это интеграционное объединение часто именуют Экономическим сообществом стран Восточной и Южной Африки.

*** Соглашение о Южноафриканском таможенном союзе было переподписано в 1969 г.

Данные табл. 7.2 показывают, что в различных региональных и субрегиональных интеграционных объединениях зачастую участвуют одни и те же государства. Это свидетельство того, что

ряд интеграционных объединений не полностью реализуют свои мандаты, а входящие в них страны не полностью выполняют накладываемые на них обязательства. В связи с этим параллельное участие сразу в двух-трех интеграционных объединениях, несмотря на формальные противоречия (у объединений разные цели), оказывается возможным. Исторически параллельное участие в интеграционных объединениях было обусловлено, с одной стороны, идеологией panaфриканизма, а с другой — стремлением стран преодолеть ограничения в развитии, связанные с небольшими масштабами большинства национальных африканских экономик.

Вместе с тем в Африке южнее Сахары существуют и эффективно функционирующие интеграционные объединения. Это прежде всего таможенные союзы: Восточноафриканское сообщество, Западноафриканский экономический и валютный союз и вышеупомянутый Южноафриканский таможенный союз.

Восточноафриканское сообщество стало функционировать как таможенный союз с 2005 г., а в 2009 г. его участники подписали протокол о намерении создать Общий рынок Восточноафриканского сообщества, предусматривающий свободное движение товаров, капиталов и рабочей силы. К 2014 году товарный экспорт внутри Восточноафриканского сообщества достиг 19% совокупного экспорта стран — членов интеграционного объединения, что является неплохим по мировым меркам уровнем.

Западноафриканский экономический и валютный союз стал зоной свободной торговли в 1996 г. и начал функционировать как таможенный союз в 2000 г. Доля взаимного экспорта в совокупном экспорте стран — членов Союза в 2013 г. превысила 13%.

Южноафриканский таможенный союз — это самое старое интеграционное объединение на континенте, сложившееся вокруг ЮАР. Так, доля экспорта в другие страны — члены Союза у Свазиленда составляет 58%, у Лесото 49%, у Намибии 22% и у Ботсваны 13,5%, хотя аналогичный показатель у ЮАР — 13%, что, впрочем, типично для региональных объединений с преобладанием экономики одной страны.

Прочие интеграционные объединения с весомой взаимной торговлей — это Сообщество развития Юга Африки (доля взаимного экспорта в совокупном экспорте — 11%) и Экономическое сообщество западноафриканских государств (доля взаимного экспорта в совокупном экспорте — 10%). Оба интеграционных объединения «продвигаются» в сторону создания таможенных

союзов. При этом в рамках Сообщества развития Юга Африки уже создана зона свободной торговли в составе 12 стран-членов.

В Африке южнее Сахары по-прежнему существует много факторов, препятствующих прогрессу на пути развития экономической интеграции. К ним относятся по большей части примерно одинаково низкий уровень развития большинства стран — участниц внутрирегиональной торговли, однотипность их специализации в международном разделении труда, отсутствие развитой транспортной и информационной сетей в регионе, низкий уровень координации внутриэкономической и внешнеторговой политики.

К рискам развития экономической интеграции в Африке южнее Сахары относится политическая напряженность, периодически возникающая в африканских странах и нередко перерастающая в вооруженные конфликты. Возможности интеграционных процессов напрямую связаны с установлением кооперационных связей между уже существующими интеграционными объединениями. Определенные шаги в этом направлении уже делаются: в 2008 г. Восточноафриканское сообщество, Общий рынок для Восточной и Южной Африки и Сообщество развития Юга Африки достигли соглашения о создании единой зоны свободной торговли. В целом перспективы развития интеграции в Африке южнее Сахары зависят от внутривнутриполитической ситуации в регионе и темпов структурной перестройки входящих в него экономик.

7.10. Россия в интеграционных процессах

Решение о создании *Содружества Независимых Государств (СНГ)* было принято президентами России, Белоруссии и Украины одновременно с подписанием Беловежских соглашений о распаде СССР в конце 1991 г., а вскоре к СНГ присоединились все бывшие советские республики, кроме прибалтийских (Грузия вышла из СНГ в 2009 г.).

Эта организация наследников Советского Союза действовала и продолжает действовать как преимущественно политическое объединение, хотя еще в 1993 г. был подписан договор о создании экономического союза в рамках СНГ. Он предусматривал движение от зоны свободной торговли к экономическому и ва-

лютому союзу. Однако этого движения не было и даже созданная в СНГ зона свободной торговли имеет много изъятий.

В то же время нельзя считать СНГ лишь формально существующим экономическим объединением. Его участников связывают большие торговые потоки — на взаимную торговлю в 2014 г. приходился 21% их внешней торговли, что неплохо для интеграционных объединений. И хотя в 1995 г. этот показатель был выше (28%), у большинства экономик стран СНГ он весьма велик (у Белоруссии — 60%, Киргизии — 49%, Таджикистана — 41%, Украины — 36%, Молдавии — 33%, Армении — 30%), кроме стран СНГ, экспортирующих энергоресурсы и поэтому ориентирующихся прежде всего на мировые рынки (у Казахстана вышеуказанный показатель составляет 25%, у России — 13%, у Азербайджана — 12%). Одновременно внутри СНГ нарастают ранее слабые взаимные потоки капитала (прежде всего из России и отчасти Казахстана). Очень велики и потоки трудовых мигрантов, особенно временных (в Россию, отчасти в Казахстан).

Вероятно, главные причины того, что СНГ в целом не может выйти на более продвинутый уровень экономической интеграции, лежат как в политической, так и в экономической сфере. Политические руководители многих стран СНГ опасаются повышения уровня интеграции своих стран в СНГ, потому что в условиях асимметричной интеграции (фактически с Россией, а не друг с другом) это может обернуться ослаблением политического суверенитета их государств, который приносит им административную ренту (наиболее известные примеры — Украина, Узбекистан, Туркмения). Участие в продвинутых интеграционных объединениях внутри СНГ означает для национальных политических элит ослабление их власти над страной, которое может быть компенсировано или очень большими материальными выгодами или заметным участием во власти над всем интеграционным объединением.

Из экономических причин отметим в первую очередь недостаточную мощь и привлекательность экономики России, этой доминирующей экономики в рамках идущей в СНГ асимметричной интеграции. Сравнительная отсталость экономики нашей страны и недостаточная привлекательность российской экономической модели не позволяют российскому руководству в своих интеграционных попытках в нужной мере опереться на экономическую притягательность российской экономики для других

постсоветских стран. Тем более что с Россией за эти страны конкурируют ЕС (в восточноевропейских и закавказских странах СНГ) и Китай (в Центральной Азии).

Другой важной экономической причиной, тормозящей интеграцию в рамках СНГ, является часто недостаточная комплементарность (взаимодополняемость) интегрирующихся экономик. Средне- и слаборазвитые страны выступают в международной торговле как экспортеры простой продукции, что связано с низкой конкурентоспособностью большинства их отраслей. Поставляя эту продукцию на экспорт преимущественно в развитые страны (из-за большого спроса этих стран не только на сложную, но и простую продукцию), менее развитые страны предпочитают импортировать необходимую им продукцию, особенно сложную, также из развитых стран — чаще всего именно там она наиболее конкурентоспособна. Подобная взаимодополняемость развитых и менее развитых экономик в международной торговле сопровождается также их комплементарностью в международном движении экономических ресурсов — менее развитые страны могут экспортировать свою рабочую силу прежде всего в более развитые страны, именно из этих стран они получают основную часть столь необходимых им знаний и капиталов. В связи с этим менее развитые страны обычно имеют больше экономических связей с развитыми странами, чем друг с другом, и в результате внутри менее развитых страны слабее, чем в развитых, идет экономическая интеграция (примером могут быть арабские и африканские страны). Однако наличие в слаборазвитом или среднеразвитом регионе крупной страны с ее большим рынком или стран более высокого уровня развития (и тем более развитой крупной страны) делает взаимную интеграцию выгоднее для всех стран подобного региона, что и демонстрируют МЕРКОСУР с большой и сравнительно развитой Бразилией и отсталым Парагваем, НАФТА с отсталой мексиканской и огромной развитой американской экономикой.

Если подобный вывод верен, то интеграция вокруг России зависит опять же от успехов экономического развития самой России. Говоря по-другому, для решения проблемы реинтеграции бывшего советского пространства России необходимо прежде всего эффективно развивать собственную экономику, с тем чтобы ее внутренний рынок товаров, услуг и рабочей силы был еще более притягателен для постсоветских экономик, а ее собственные товары, услуги, знания и капиталы еще активнее поступали

в эти страны. Для этого России необходимо заметно повысить эффективность собственной экономической модели.

Постепенное восстановление политической и экономической силы России, а также преодоление экономической катастрофы 1990-х гг. на постсоветском пространстве позволили предпринять новые интеграционные попытки, в основном через создание внутри СНГ более продвинутых интеграционных объединений (т.е. через «интеграцию разных скоростей»), что не является чем-то необычным: в современном мире внутри больших по составу интеграционных объединений существуют более продвинутые интеграционные группировки, например в ЕС это зона евро (еврозона), объединяющая страны, которые соответствуют ее строгим критериям. В 1999 году был подписан договор о создании *Союзного государства России и Белоруссии*, и этому интеграционному объединению удалось продвинуться до таможенного союза, а затем и общего рынка (хотя с большим количеством изъятий). Менее успешным оказалось Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС), в котором помимо России и Белоруссии участвовали также Казахстан, Киргизия, Таджикистан, Узбекистан (последний — лишь в течение нескольких лет). Однако на базе первых трех стран удалось к концу 2011 г. создать реально работавший Таможенный союз.

Этот успех усилил старую идею *Евразийского союза*, который Россией мыслится как конфедерация постсоветских стран. Для постепенного перехода к нему Таможенный союз был преобразован в *Евразийский экономический союз (ЕАЭС)* с целью создания единого экономического пространства (единого рынка — по терминологии Балассы). В рамках ЕАЭС (договора о его создании подписан в середине 2014 г.) планируется также осуществлять согласование макроэкономической политики стран-участниц и вводить единые для них правила регулирования естественных монополий, конкуренции, господдержки, госзакупок для того, чтобы добиться создания общего рынка (без изъятий). ЕАЭС имеет постоянный наднациональный орган — Евразийскую экономическую комиссию. В целом схема его органов управления выглядит так.

Институты ЕАЭС

- Высший евразийский экономический совет;
- Евразийская экономическая комиссия;
- Евразийский банк развития;
- Антикризисный фонд;
- Суд Евразийского экономического сообщества.

В настоящее время в ЕАЭС входят Россия, Белоруссия, Казахстан, Киргизия, Армения. В перспективе возможно расширение ЕАЭС за счет других стран, причем не обязательно бывших советских республик.

Выводы

1. Внешнеэкономические связи национальных экономик тяготеют прежде всего к соседним странам и регионам из-за экономии на транзакционных издержках, которые меньше при связях с соседними странами из-за того, что те не только территориально близки отечественным предпринимателям, но и культурно и психологически знакомы им. Это является базой для международной экономической интеграции, которая означает процесс срастания (конвергенции) экономик соседних стран в единый хозяйственный комплекс на основе глубоких и устойчивых связей, прежде всего между их фирмами.

2. Продвинутость интеграционных объединений (их конвергенция) означает, с одной стороны, сближение основных показателей развития, а с другой — унификацию их социально-экономических политик. В первом случае конвергенция измеряется такими параметрами, как отношение взаимной торговли ко всему внешнеторговому обороту или ВВП, динамика сближения внутренних цен на однородные товары, процентных ставок по кредитам одинаковой срочности. Попытки интеграции на базе неглубоких и неустойчивых связей между фирмами стран-участниц в большинстве случаев приводили либо к существованию этих объединений на бумаге (такова судьба многих интеграционных группировок в Африке южнее Сахары, Латинской Америке, на Ближнем и Среднем Востоке), либо вообще к их краху.

3. Современный этап интеграции в ЕС определяется Лиссабонским договором (подписан в 2007 г.). В нем заложена стратегия развития ЕС на ближайшие 20 лет, определена институциональная структура. В Договоре определены основные цели развития ЕС: создание внутреннего рынка, обеспечение полной занятости, социального прогресса, защита окружающей среды, социальная справедливость и др. На сегодняшний день можно говорить о том, что ЕС является самой продвинутой интеграционной группировкой мира. Именно в рамках Евросоюза удалось не только пройти путь от таможенного союза до экономическо-

го и валютного союза, но и превратить ЕС в полноценного субъекта международного права.

4. Однако мировой кризис, начавшийся в 2008 г., выявил тот факт, что, несмотря на большой прогресс, достигнутый в процессе интеграции, в ЕС остается много нерешенных проблем. Среди наиболее серьезных проблем, по мнению евроскептиков, заметное отставание темпов экономического роста европейских стран и ЕС в целом от темпов роста мировой экономики, хронический госдолг и дефицит бюджета. Кроме того, в современной политике ЕС преобладают программы социальной направленности, что ведет к серьезной нагрузке на бюджет, при этом уровень безработицы остается довольно высоким. Несмотря на проводимую региональную политику, крайне острой остается проблема значительного социально-экономического разрыва между ведущими экономиками и так называемыми периферийными странами, например Грецией, Португалией и др. Увеличивается разрыв в темпах научно-технического развития в сравнении с основными конкурентами, в том числе из развивающегося мира. Даже евро, несомненный успех евроинтеграции, все чаще подвергается критике, так как проведение единой денежно-кредитной политики рассматривается евроскептиками как один из основных факторов, сдерживающих развитие национальных экономик.

5. НАФТА (Североамериканская зона свободной торговли) существует с 1994 г. и считается самой крупной и успешной зоной свободной торговли в мире. В ней участвуют три страны — экономически развитые США и Канада и менее развитая Мексика. Несмотря на свое название, НАФТА представляет собой интеграционную группировку более высокого уровня, чем зона свободной торговли, поскольку включает некоторые элементы, свойственные общему рынку и даже экономическому союзу (либерализация торговли не только товарами, но и услугами; свобода движения капитала; частичная мобильность рабочей силы; гармонизированная защита прав интеллектуальной собственности; регулирование вопросов трудовых отношений и экологии).

6. Потенциал дальнейшей интеграции в рамках НАФТА в значительной степени исчерпан. Можно предположить, что дальнейшее развитие интеграции в этом регионе будет происходить не столько путем модернизации действующего соглашения (в виде, например, НАФТА-плюс), сколько посредством неброского, поэтапного дви-

жения вперед в тех сферах и областях, где для этого создаются условия и где интересы участвующих стран совпадают, т.е. выходить за границы соглашения о НАФТА.

7. Латиноамериканская интеграция испытывает серьезные проблемы. Однотипность производимых экспортных товаров, среди которых большой удельный вес занимают сырье и полуфабрикаты, препятствует более глубокой интеграции в регионе. Другим существенным препятствием является недостаточно развитая транспортная инфраструктура — в большинстве стран региона присутствует ограниченное количество транспортных коммуникаций с низкой пропускной способностью, связывающих их с соседними государствами. А в результате по-прежнему низок уровень интеграции внутриэкономической и внешнеторговой политики внутри объединений региона. Одним из значимых событий во время второго этапа интеграции стало образование в 1991 г. Южноамериканского общего рынка (Mercado Común del Sur, Mercosur), в состав которого вошли Аргентина, Бразилия, Парагвай, Уругвай, а с 2012 г. Венесуэла, которая является зоной свободной торговли. Модель интеграции в МЕРКОСУР значительно отличается от моделей интеграции в андском и центральноамериканском регионе своей продвинутой. Так, хотя основой принятия решений в МЕРКОСУР является взаимодействие между правительствами стран-участниц, тем не менее наднациональным органам делегированы некоторые, хотя и очень ограниченные полномочия. В интересах промышленных кругов Бразилии (в меньшей степени Аргентины) в 2010 г. был введен единый, достаточно высокий, особенно на импорт промышленных товаров, таможенный тариф (он выше, чем в других странах Латинской Америки), что позволяет классифицировать МЕРКОСУР как таможенный союз. Тем не менее товарный экспорт внутри МЕРКОСУР составляет лишь 15% совокупного экспорта стран — членов интеграционного объединения, что по сравнению с ЕС и НАФТА является сравнительно низким показателем.

8. Азиатско-тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС) образовано в 1989 г. и объединяет 21 страну (включая Россию) по обе стороны Тихого океана с целью развития взаимной торговли, а также поддержки региональной интеграции на основе принципа открытого регионализма. АТЭС продолжает оставаться организацией с низким уровнем интеграции внутри нее (впрочем, высокий уровень интеграции и не предусматривался при ее создании).

9. Во внешнеторговом обороте Китая доля Японии и Республики Корея составляет 17%, во внешней торговле Японии на две эти страны приходится 23%, аналогичный показатель для Республики Корея достигает 32%. Это позволяет говорить об идущей в Северо-Восточной Азии неформальной интеграции.

10. Процессам развития внутрирегиональных экономических связей в значительной мере способствует Ассоциация стран Юго-Восточной Азии — АСЕАН в составе всех стран ЮВА (Новая Гвинея и Восточный Тимор имеют статус наблюдателей). Ее основные цели — создание единого рынка и интегрированной региональной производственной базы, формирование в ЮВА высококонкурентоспособного региона мировой экономики. Этому способствуют (наряду с деятельностью самой Ассоциации) динамичное развитие в ЮВА мощных региональных и глобальных цепочек добавленной стоимости, контролируемых иностранным, местным китайским и (в гораздо меньшей степени) национальным капиталом, а также ресурсная взаимодополняемость стран региона и достаточно унифицированный благоприятный инвестиционный климат. Негативное влияние на их динамику оказывают (помимо некоторых внутри- и внешнеполитических факторов) сохраняющийся дисбаланс внешнеэкономических связей в пользу стран за пределами ЮВА, недостаточное развитие внутрирегиональной транспортной инфраструктуры и региональных систем энергообеспечения.

11. Арабский мир в течение длительного времени пытается использовать интеграционный механизм для ускорения экономического роста. Однако эти страны, близкие географически и имеющие общую культуру, пока не смогли создать эффективно действующее интеграционное объединение на общерегиональном уровне. Успехи есть лишь у арабских стран Персидского залива, создавших Совет сотрудничества арабских государств залива (ССАГПЗ)

12. Наряду с существующими во многом формально в Африке южнее Сахары существуют и эффективно функционирующие интеграционные объединения. Это прежде всего таможенные союзы — Восточноафриканское сообщество, Западноафриканский экономический и валютный союз, Южноафриканский таможенный союз.

13. СНГ как организация стран — наследник Советского Союза действовало и продолжает действовать как преимущественно политическое объединение, хотя еще в 1993 г. был подписан договор о создании экономического союза в рамках СНГ. Он предусматри-

вал движение от зоны свободной торговли к экономическому и валютному союзу. Однако этого движения не было и даже созданная в СНГ зона свободной торговли имеет много изъятий. В то же время нельзя считать СНГ лишь формально существующим экономическим объединением. Его участников связывают большие торговые потоки — на взаимную торговлю в 2013 г. приходился 21% их внешней торговли, что неплохо для интеграционных объединений. Одновременно внутри СНГ нарастают ранее слабые взаимные потоки капитала (прежде всего из России и отчасти Казахстана). Продолжают расти бывшие и до этого большими потоки трудовых мигрантов, особенно временных (в Россию, отчасти в Казахстан).

14. Постепенное восстановление политической и экономической силы России, а также преодоление экономической катастрофы 1990-х гг. на постсоветском пространстве позволили предпринять новые интеграционные попытки, в основном через создание внутри СНГ более продвинутых интеграционных объединений. В 1999 году был подписан договор о создании Союзного государства России и Белоруссии, и этому интеграционному объединению удалось продвинуться до Таможенного союза, а затем и общего рынка (хотя с большим количеством изъятий). России совместно с Белоруссией и Казахстаном удалось к концу 2011 г. создать реально работающий Таможенный союз, который в 2014 г. был преобразован в Евразийский экономический союз (ЕАЭС) с включением в него Армении и Киргизии.

Термины и понятия

Внешнеэкономическая регионализация
Международная экономическая интеграция
Интеграционное объединение
Трансатлантическое торговое и инвестиционное партнерство
Транстихоокеанское партнерство
Неформальная и формальная интеграция
«Негативная» и «позитивная» интеграция
Зона свободной торговли
Таможенный союз
Общий рынок
Экономический (и валютный) союз
Политический союз
Гипотеза статических и динамических эффектов интеграции

Североамериканская зона свободной торговли (НАФТА)
 Макиладорос
 Южноамериканский общий рынок (МЕРКОСУР)
 Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество
 (АТЭС)
 Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН)
 Восточноафриканское сообщество
 Лига арабских государств
 Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН)
 Союз сотрудничества арабских государств Персидского зали-
 ва (ССАГПЗ)
 Западноафриканский экономический и валютный союз
 Южноафриканский валютный союз
 Содружество Независимых Государств (СНГ)
 Союзное государство России и Белоруссии
 Евразийский союз
 Евразийский экономический союз (ЕАЭС)

Вопросы и задания для самопроверки

1. Изложите гипотезу статических и динамических эффектов интеграции.
2. Почему ЕС является наиболее продвинутым интеграцион-
ным объединением в мире?
3. Каковы основные проблемы ЕС на современном этапе?
4. В чем основные отличия североамериканской интеграции
от европейской?
5. Как изменились условия протекания североамериканской
экономической интеграции с наступлением XXI в.?
6. Что затрудняет латиноамериканскую экономическую инте-
грацию?
7. Каково состояние экономической интеграции в странах Се-
веро-Восточной Азии?
8. Каковы причины успехов АСЕАН?
9. Почему наиболее успешно интеграция на Ближнем и Сред-
нем Востоке идет среди монархий Персидского залива?
10. Каково состояние интеграции в странах Африки южнее Сахары?
11. Почему СНГ не стало более продвинутой интеграционной
организацией?
12. Как вы расцениваете перспективы ЕАЭС?

Глава 8. Международные экономические организации

Международные экономические организации выступают одним из важнейших субъектов механизма мирового хозяйства. В совокупности они оказывают воздействие практически на все сферы международных экономических отношений, что обусловлено повышением роли глобального экономического регулирования.

8.1. Глобальное экономическое регулирование

Становление *глобального экономического регулирования*, т.е. регулирования мирового хозяйства международными экономическими организациями, напрямую связано с глобализацией мировой экономики.

Интегрируя национальные рынки в единый мировой рынок, глобализация обостряет противоречия между ними — растет международная конкуренция за доступ к экономическим ресурсам, меняется баланс сил в мировом хозяйстве, порождая новые противоречия. Но одновременно глобализация усиливает экономическую взаимозависимость стран мира, укрепляя тенденцию к сотрудничеству. Компромиссом между двумя этими тенденциями глобализации является глобальное экономическое регулирование.

Международные экономические организации — это организации, созданные на основе международного договора или по решению уже существующей международной организации с целью анализа, обсуждения и решения различных вопросов международной хозяйственной жизни.

Различаются две категории международных экономических организаций — *международные правительственные (межгосударственные) экономические организации* (это, например, все специализированные учреждения ООН) и *международные неправительственные экономические организации* (например, Всемирный фонд дикой природы, Северный форум и др.). Первые создаются на основе межгосударственных соглашений и являются субъектами международного права, а вторые — это объединения юридических или физических лиц из разных стран, которые не являются субъектами международного права. Регулирование мировой

экономики осуществляют прежде всего межгосударственные экономические организации, хотя значение неправительственных экономических организаций возрастает.

Регулирующая роль международных экономических организаций в мировом хозяйстве проявляется в том, что они:

- разрабатывают нормы поведения государств и хозяйствующих субъектов в мировой экономике и осуществляют мониторинг их исполнения. Эти нормы принимают форму международных договоров и конвенций и становятся (после подписания и ратификации) обязательными для его участников. (В качестве примера можно назвать Конвенцию ООН об экономических и социальных правах 1979 г.) Важную роль играет также разработка международными экономическими организациями международных рекомендаций, которые хотя и не имеют обязательной юридической силы, тем не менее выступают ориентиром для большинства государств мира в их социально-экономической политике. Примером здесь может являться резолюция Генеральной Ассамблеи ООН 1997/25 «О международном сотрудничестве в борьбе с коррупцией и взяточничеством в международных коммерческих операциях»;
- в силу самой своей природы выступают в качестве центров исследования глобальных экономических проблем (см. главу 5), равно как разработки мер по их решению, осуществляют большую информационную и аналитическую работу по самым разным экономическим и социальным направлениям;
- выступают в роли координаторов многостороннего сотрудничества по широкому спектру проблем развития промышленности, сельского хозяйства и услуг, международной торговли, движения капитала и международного обмена знаниями. В особенности они являются важным каналом реализации международных программ помощи. При этом они играют роль не только доноров, но и исполнительных агентств, следящих за освоением выделенных ими финансовых ресурсов в точном соответствии с целями и задачами утвержденных проектов помощи. Другое приоритетное направление — это международные валютно-расчетные отношения, при осуществлении которых международные экономические организации руководствуются целями укрепления мировой финансовой системы;

- создают уникальные условия для развития многостороннего и двустороннего переговорного процесса по экономической и социальной проблематике. Они обеспечивают его непрерывность, открывая сторонам возможность контактировать даже в период международной напряженности или разрыва дипломатических отношений.

Возможны различные виды классификации международных экономических организаций в зависимости от принципов, положенных в ее основу.

Классификация международных экономических организаций по организационному признаку

Подобная классификация строится прежде всего на основе их принадлежности или непринадлежности к системе ООН и степени их универсальности (рис. 8.1). При таком подходе все международные экономические организации делятся на три группы:

- 1) международные экономические организации, входящие в систему ООН или связанные с ней;
- 2) международные экономические организации, не входящие в систему ООН и не связанные с ней;
- 3) региональные экономические организации.

В группе организаций, входящих в систему ООН или связанных с ней, особое место занимает Генеральная Ассамблея Организации Объединенных Наций (United Nations General Assembly), которая является главным органом ООН и уполномочена решать любые вопросы в рамках ее устава. Именно Генассамблея ООН принимает резолюции и утверждает международные конвенции по важнейшим проблемам мирового экономического развития. Для их анализа в структуре Генассамблеи ООН созданы специальные органы. Наиболее значимые из них — Комитет по экономическим и финансовым вопросам (Второй комитет Генассамблеи ООН), который подготавливает рекомендации и резолюции по этим вопросам для Генассамблеи ООН, а также Комиссия ООН по праву международной торговли ЮНСИТРАЛ (UN Commission on International Trade Law, UNCITRAL), которая гармонизирует и унифицирует правовые нормы в международной торговле.

Генассамблее ООН также подотчетен ряд агентств, программ, фондов и центров ООН. Примерами здесь могут являться Конференция ООН по торговле и развитию — ЮНКТАД (United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD) — создана для об-

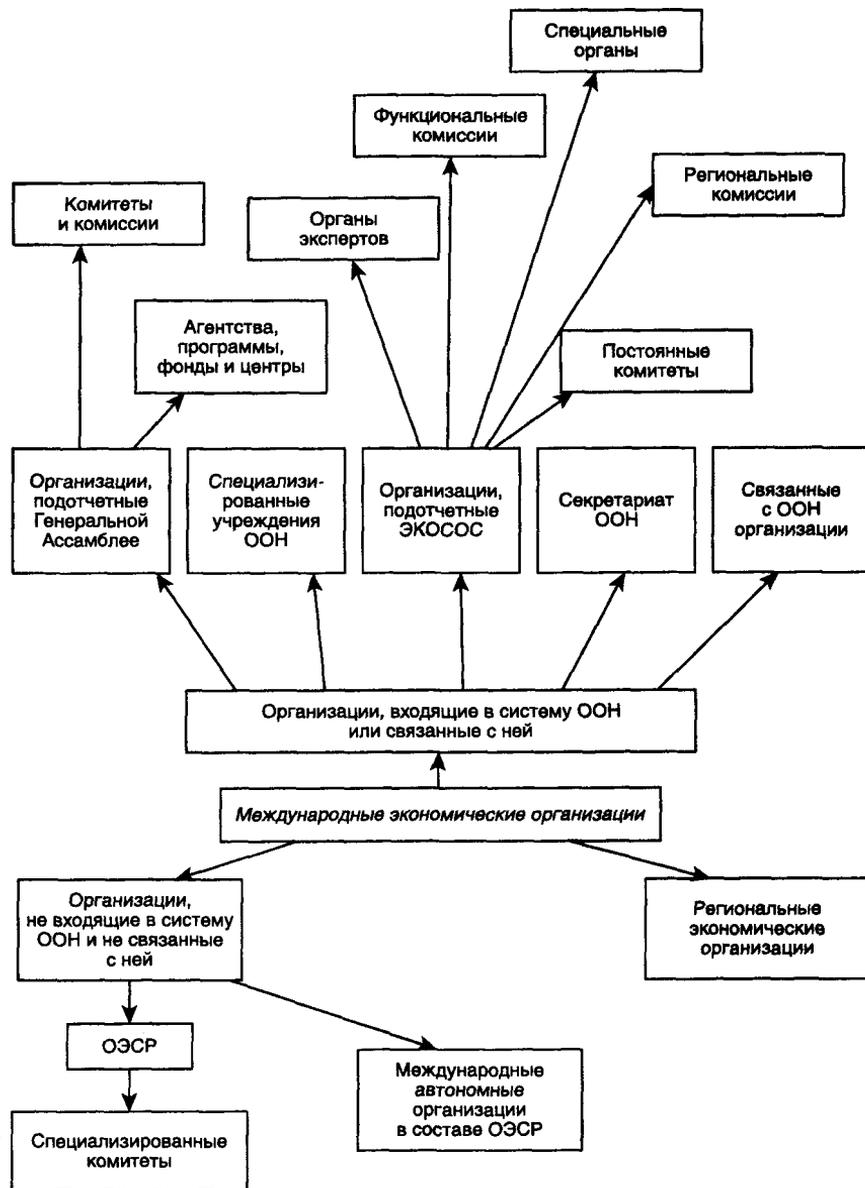


Рис. 8.1. Классификация международных экономических организаций по организационному признаку

суждения важнейших вопросов международной торговли, финансов, инвестиций и передачи технологии. Программа развития ООН — ПРООН (United Nations Development Programme, UNDP) — крупнейшая организация системы ООН, финансирующая многоотраслевую помощь развитию, Детский фонд ООН — ЮНИСЕФ (United Nations Children's Fund, UNICEF) — создан в целях продвижения и защиты прав детей во всем мире и Центр по международной торговле — ЦМТ (International Trade Centre, ITC) — создан с целью интегрирования менее развитых стран в многостороннюю систему торговли.

Второй по значимости организацией в группе международных экономических организаций системы ООН является Экономический и социальный Совет — ЭКОСОС (Economic and Social Council, ECOSOS), который несет непосредственную ответственность за реализацию положений главы IX Устава ООН — «Международное экономическое сотрудничество». Он реализует стратегию действий, утвержденную Генассамблеей ООН в экономической и социальной областях, и обеспечивает общую координацию деятельности организаций системы ООН в экономической, социальной и смежных сферах. В структуре ЭКОСОС действует девять функциональных комиссий (например, по социальному развитию, по статистике, по устойчивому развитию), пять региональных комиссий (для Европы, для стран Азии и Тихого океана, для Африки, для Латинской Америки и Карибского бассейна, для Западной Азии), три постоянных комитета (например, комитет для программ и координации), четыре органа правительственных и пять органов неправительственных экспертов (например, по управлению глобальной геопространственной информацией, по экономическим, социальным правам и правам в области культуры, по международным стандартам учета и отчетности), а также специальные органы (специальная рабочая группа открытого состава по информатике).

В группу организаций системы ООН входят также Секретариат ООН и специализированные учреждения ООН. Секретариат ООН призван обслуживать главные органы ООН и осуществлять принятые ими решения. Специализированные учреждения ООН — это учреждения, имеющие с ООН специальные соглашения о сотрудничестве и координации: Всемирная организация интеллектуальной собственности — ВОИС (World Intellectual Property Organization, WIPO), Международная организация труда — МОТ (International Labour Organisation, ILO), Продовольственная и сельскохозяйственная организация — ФАО (Food and

Agriculture Organisation, FAO), Организация Объединенных Наций по промышленному развитию — ЮНИДО (United Nations Organisation on Industrial Development, UNIDO), Группа организаций Всемирного банка (World Bank Group) и др.).

Примерами организаций, связанных с ООН, могут являться Всемирная торговая организация — ВТО (World Trade Organization, WTO) и Международное агентство по атомной энергии — МАГАТЭ (International Atomic Energy Agency, IAEA).

Группа международных экономических организаций, не входящих в систему ООН и не связанных с ней, представлена прежде всего системой Организации экономического сотрудничества и развития — ОЭСР (Organisation for Economic Cooperation and Development, OECD), насчитывающей 34 государства-члена, преимущественно из числа развитых стран. Главными направлениями деятельности ОЭСР являются сбор и анализ экономической информации, прежде всего в странах-участниках, а также координация помощи менее развитым странам. В составе ОЭСР действует свыше 20 специализированных комитетов и несколько международных автономных организаций. В качестве примера можно назвать Комитет помощи развитию — КПП (Development Assistance Committee, DAC), в компетенцию которого входят вопросы, связанные с координацией государственной помощи менее развитым странам (официальной помощи развитию); Международное энергетическое агентство — МЭА (International Energy Agency, IEA), ведающее вопросами координации энергетической политики государств — членов ОЭСР и сотрудничества в целях использования новых источников энергии; Агентство по ядерной энергии — АЯЭ (Nuclear Energy Agency, NEA), занимающееся координацией политики использования в гражданских целях ядерной энергии; Центр исследований и нововведений в области образования — ЦИНО (Centre for Educational Research and Innovation, CERI).

Группу региональных экономических организаций образуют все международные экономические организации, действующие на региональном уровне, не связанные с системой ООН и не являющиеся международными интеграционными группировками. В качестве конкретных примеров можно назвать Азиатский банк развития (Asian Development Bank), группу Африканского банка развития (African Development Bank Group), Межамериканский банк развития (Inter-American Development Bank), созданные для оказания содействия социально-экономическому развитию соответствующих регионов.

Классификация международных экономических организаций по сферам их деятельности

По этому признаку выделяются следующие группы международных экономических организаций:

- международные экономические организации, регулирующие вопросы помощи развитию, а также многостороннее сотрудничество в экономической и социальной областях (все организации, входящие в систему ООН, МАГАТЭ, ОЭСР);
- международные финансовые организации (Международный валютный фонд — МВФ (International Monetary Fund, IMF), группа организаций Всемирного банка (World Bank Group), Банк международных расчетов — БМР (Bank for International Settlement, BIS), Совет по финансовой стабильности — СФС (Financial Stability Board, FSB);
- международные торговые организации (Всемирная торговая организация, Конференция ООН по торговле и развитию, Международная таможенная организация — МТО, International Customs Organization, ICO), Международная торговая палата — МТП, International Chamber of Commerce, ICC);
- прочие международные экономические организации, действующие на региональном уровне (например, региональные комиссии ООН), международные и региональные объединения предпринимателей (например, Трехсторонняя комиссия (Tripartite Commission), Круглый стол (КО, CAUX Round Table), Тихоокеанский экономический совет (Pacific Basin Economic Council), правительственные и неправительственные международные экономические организации, образованные по отраслевому или профессиональному принципу (например, Институт международных финансов (Institute of International Finance), являющийся всемирной ассоциацией банков, инвестиционных фондов, брокерских компаний и других финансовых организаций).

8.2. Международные финансовые организации

Международные финансовые организации являются одними из наиболее влиятельных международных экономических организаций. Они занимаются, во-первых, развитием межгосударственно-

го сотрудничества в валютно-расчетных отношениях и, во-вторых, международной помощью.

В системе международных финансовых организаций особое место занимают бреттон-вудские институты, т.е. организованные по решению международной конференции в американском городе Бреттон-Вудс в 1944 г. — это МВФ и Всемирный банк. С момента их образования им, и прежде всего МВФ, отводилась особая роль в обеспечении стабильности мировой финансовой системы.

В 1980-е годы руководство бреттон-вудских институтов, при содействии администрации США, разработало концепцию деятельности международных финансовых организаций, получившую наименование вашингтонский консенсус, а позже — пост-вашингтонский консенсус (см. параграф 4.1).

Международный валютный фонд

Международный валютный фонд является специализированным учреждением ООН, но соглашение между ООН и МВФ содержит положение о том, что ООН не имеет права давать МВФ рекомендации относительно политики Фонда. Членами МВФ являются 188 государств, включая Россию.

Высший орган МВФ — Совет управляющих, в котором каждое государство — член Фонда имеет одного представителя. Оперативной работой МВФ руководит Директорат в составе 24 исполнительных директоров, причем 7 из них назначаются государствами-членами, имеющими наибольшие квоты в уставном фонде МВФ (США, Япония, Германия, Великобритания, Франция, Китай, Саудовская Аравия), а остальные 17 избираются Советом управляющих из числа представителей других стран-членов с соблюдением принципа регионального представительства. Россия имеет в директорате МВФ одного представителя. Директорат назначает директора-распорядителя МВФ.

Деятельность МВФ направлена на обеспечение мирового экономического роста и поддержание мировой экономической стабильности через содействие странам-членам в разработке и реализации эффективной национальной экономической политики.

В связи с этим основными функциями МВФ являются:

- мониторинг экономической и финансовой ситуации в мировом хозяйстве и предоставление консультационного содействия странам-членам в случаях возникновения кризисных ситуаций;

- предоставление кредитов (преимущественно краткосрочных и среднесрочных): странам-членам, имеющим дефициты платежных балансов с целью оказания им прямой финансовой поддержки и содействия в проведении ими политики, позволяющей устранить этот дефицит; странам с низким уровнем доходов с целью снижения масштабов бедности; странам, пораженным долговым кризисом (последние две группы стран имеют доступ к кредитам МВФ на условиях льготной процентной ставки);
- предоставление помощи странам-членам в валютно-финансовой сфере и в том числе с целью внедрения разрабатываемых МВФ стандартов поведения, призванных обеспечить стабильность мировой финансовой системы в целом.

Источниками финансовых ресурсов МВФ являются взносы стран-членов и возвращенные с процентами кредиты. При вступлении в МВФ государству-члену устанавливается квота в уставном фонде МВФ. Квота устанавливается в *специальных правах заимствования* — СПЗ (*special drawing rights, SDR*) — международном платежном и резервном средстве, выпускавшемся МВФ в основном в 1970—1980-е гг. и используемом для безналичных расчетов путем записей на специальном счете и в качестве расчетной единицы Фонда. Курс СПЗ ежедневно обновляется и публикуется на официальном сайте МВФ. СПЗ также предназначены для урегулирования сальдо платежных балансов, пополнения официальных валютных резервов и соизмерения стоимости национальных валют стран — членов МВФ. Размер квоты, устанавливаемой в СПЗ, определяется исходя из положения страны в мировой экономике. Наибольшую квоту в уставном фонде МВФ имеют США — 42,1 млрд СПЗ, наименьшую — Тувалу — 1,8 млн СПЗ. От размера квоты зависит количество голосов члена МВФ. США располагают 16,75% совокупных голосов членов МВФ, Япония — 6,2% (квота — 15,6 млрд СПЗ), Германия — 5,8% (квота — 14,56 млрд СПЗ), Великобритания и Франция — по 4,29% (квоты — по 10,7 млрд СПЗ). В совокупности семь ведущих развитых государств имеют в уставном фонде МВФ квоту в 28,6 млрд СПЗ и располагают 27,6% голосов. Квота России составляет 5,9 млрд СПЗ, т.е. 2,47%, что обеспечивает ей 2,39% голосов.

В 2010 году Совет управляющих МВФ согласовал проект реформы управления Фондом через перераспределение 6% совокупных квот государств-членов в пользу стран с динамично развивающимися экономиками. Для практической реализации

этого проекта требуется согласие $\frac{3}{5}$ членов МВФ, располагающих 85% голосов. На конец 2014 г. 146 стран — членов МВФ, располагающих 77% голосов, выразили такое согласие.

Намеченное реформирование системы квот явилось ответом на критику многих участников международного сообщества, что их (квот) распределение не отражает новую расстановку сил в мировом хозяйстве. Подвергаются критике и другие аспекты деятельности МВФ, в частности его неспособность предсказывать страновые и региональные финансовые кризисы и предотвращать их распространение на мировую экономику в целом, подходы Фонда к оказанию помощи менее развитым странам, отражающие позиции только либеральной экономической доктрины, разработка МВФ страновых рекомендаций реформирования экономик по типовым схемам без учета национальной специфики. Эти вызовы МВФ еще ждут своего решения.

Группа Всемирного банка

Группа Всемирного банка состоит из пяти тесно связанных между собой международных организаций, входящих в систему ООН. Их общей целью является оказание помощи странам, испытывающим трудности в обеспечении экономического развития, и прежде всего менее развитым странам.

В Группу Всемирного банка входят:

- Всемирный банк (The World Bank), который в уставных документах именуется Международным банком реконструкции и развития — МБРР (International Bank for Reconstruction and Development, IBRD) и был создан в 1945 г. для предоставления займов менее развитым странам. Членами Всемирного банка являются 188 государств, включая Россию. Основные задачи Всемирного банка — стимулирование экономического роста государств-членов, содействие социальному развитию, росту международной торговли, поддержание равновесия платежных балансов. За время своего существования Всемирный банк предоставил займов более чем на 400 млрд долл., профинансировал 12154 проекта в 173 странах. В России на конец 2014 г. Банк финансировал 11 инвестиционных проектов с совокупным бюджетом в 726 млн долл.;
- Международная ассоциация развития — МАР (International Development Association, IDA), созданная в 1960 г. в целях предоставления беспроцентных займов менее развитым

странам. Членами МАР являются 172 страны — члены Всемирного банка, включая Россию. Основные задачи МАР: ускорение экономического роста в странах-заемщиках, инвестирование в человеческий капитал путем содействия развитию социальной сферы, содействие преодолению последствий вооруженных конфликтов, содействие торговле и региональной интеграции менее развитых стран. За время своего существования МАР предоставила кредиты на общую сумму свыше 293 млрд долл. при среднегодовом объеме кредитования за последние три года в 18 млрд долл. Отдельные проекты МАР финансировала и в России. В качестве примера можно назвать проекты «Снижение объемов горения газа на нефтяных вышках компании „Роснефть“ и «Развитие жилищно-коммунальных услуг»;

- Международная финансовая корпорация — МФК (International Finance Corporation, сокр. IFC), созданная в 1956 г. для оказания поддержки частному сектору в менее развитых странах. Участниками МФК являются 184 государства — члена Всемирного банка, включая Россию. МФК содействует развитию частного сектора посредством займов, помощи и временного партнерства в частных компаниях этих стран. Совокупный объем займов МФК в 2014 финансовом году составил 27 млрд долл., а общее число финансируемых проектов помощи — 599. В качестве конкретных примеров можно назвать проекты «Развитие аэропорта „Пулково“», «Развитие муниципальных служб г. Петропавловска-Камчатского», «Восточный экспресс банк» и др.;
- Многостороннее агентство по инвестиционным гарантиям — МАИГ (Multilateral Investment Guarantee Agency, MIGA), основанное в 1988 г. в целях поощрения иностранных инвестиций в менее развитых странах посредством предоставления гарантии иностранным инвесторам от потерь, вызванных некоммерческими рисками. Членами МАИГ являются 181 государство — члены Всемирного банка, включая Россию. За период своего существования МАИГ выдало гарантии по инвестиционным проектам в разных странах мира общим стоимостным объемом более чем 28 млрд долл. Доля России в этом объеме на конец 2014 г. составила порядка 7%;
- Международный центр по урегулированию инвестиционных споров — МЦУИС (International Center for Settlement of In-

vestment Disputes, ICSID), созданный в 1966 г. для предоставления услуг по арбитражному разбирательству и урегулированию споров между правительствами и иностранными инвесторами. Членами МЦУИС являются 157 государств — членов Всемирного банка, включая Россию. Группа Всемирного банка сталкивается в современных условиях с критикой своей деятельности как со стороны правительств стран-членов, так и со стороны финансовых компаний развитых стран. Как и МВФ, Группу Всемирного банка критикуют за неспособность прогнозировать возникновение финансовых кризисов на страновом и региональном уровнях и препятствовать их распространению на мировое хозяйство в целом. Всемирный банк также критикуют за то, что действующая в нем система принятия решений не учитывает возросшую роль в мировой экономике менее развитых стран. Подвергается критике и кредитная политика Всемирного банка, в частности, за жесткую привязку к страновым программам стабилизации, оборачивающуюся для стран-заемщиков высокими социальными издержками. Эти вызовы, стоящие перед Группой Всемирного банка, еще ждут своего решения.

Банк международных расчетов

Банк международных расчетов (БМР) был учрежден в 1930 г. с целью координации деятельности центральных банков и развития международного сотрудничества в финансовой сфере. В настоящее время членами БМР являются 60 центральных банков, включая Банк России. Высшим органом Банка международных расчетов является общее собрание представителей центральных банков-членов. Оперативное управление БМР осуществляет Совет директоров, насчитывающий 17 членов. В Совет директоров на постоянной основе входят управляющие центральных банков — учредителей БМР (США, Японии, Германии, Великобритании, Франции, Италии, Бельгии), каждый из которых назначает еще одного члена Совета директоров. Остальные члены Совета директоров избираются общим собранием. БМР находится в швейцарском городе Базель.

Регулирующая роль Банка международных расчетов в мировой финансовой системе определяется прежде всего тем, что в его рамках вырабатываются стандарты банковской деятельности. Конкретный пример — Базель III — третья часть положений Базельского

комитета по банковскому надзору, разработанная в 2010—2011 гг. и направленная на повышение устойчивости банков через введение повышенных требований к показателям их ликвидности и достаточности капитала. Базель III — это реакция БМР на новые вызовы в сфере международного банковского регулирования. Наряду с разработкой стандартов банковской деятельности БМР оказывает финансовое и техническое содействие сотрудничающим в его рамках национальным центральным банкам и, в частности, проводит для них коммерческие операции, а также выполняет агентские и трастовые функции для ОЭСР и поддерживает тесные связи с МВФ и группой Всемирного банка.

Совет по финансовой стабильности

Совет по финансовой стабильности (СФС) является межгосударственным органом по обеспечению международного сотрудничества в сфере финансового регулирования и надзора. СФС был создан по решению «Большой двадцатки» в Лондоне в 2009 г. вместо Форума финансовой стабильности, существовавшего в рамках «Большой семерки» с 1999 г. Главная функция СФС — выявлять уязвимые места в глобальной финансовой системе и согласовывать регуляторные и надзорные меры, направленные на их устранение.

В состав СФС входят представители национальных финансовых институтов (министерств финансов и (или) центральных банков) 23 государств (включая Россию) и Гонконга, а также представители международных экономических организаций, осуществляющих разработку стандартов, регулирование и надзор в финансовой сфере (БМР, МБРР, МВФ, ОЭСР и др.).

Высшим органом СФС является его Пленарное собрание. Текущее руководство деятельностью СФС осуществляет формируемый Пленарным собранием Исполнительный комитет. Его работой руководит Председатель СФС, избираемый пленарным собранием на три года. Техническое обеспечение работы СФС осуществляет его Секретариат, расположенный в штаб-квартире БМР в Базеле.

8.3. Международные торговые организации

В современном мире действует множество международных организаций (различающихся как своими мандатами, так и составами участников), в чью компетенцию входят вопросы регу-

лирования мировой торговли. Ключевую роль среди них играют две организации — Всемирная торговая организация и Конференция ООН по торговле и развитию.

Всемирная торговая организация

Всемирная торговая организация была создана в 1995 г. в развитие действовавшей с 1948 г. международной организации, которая носила название породившего ее международного соглашения — Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ). ВТО продолжила реализацию главной цели ГАТТ — либерализацию международной торговли товарами и услугами посредством совершенствования торговых правил. ВТО не входит в систему организаций ООН, но тесно связана с ней. Правовой основой ВТО является Марракешское соглашение 1994 г. В сферу компетенции ВТО входят модернизированное прежнее Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ), Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС) и Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС), а также другие соглашения и договоренности, достигнутые в ходе многосторонних переговоров. Членами ВТО являются 160 государств, включая Россию (с 2012 г.).

Высшим органом ВТО является Конференция министров стран-членов. Нижеследующим по значимости органом ВТО выступает Генеральный совет (созывается для решения текущих вопросов деятельности ВТО). Генеральный совет проводит также свои сессии в качестве Комиссии по урегулированию споров и Комиссии по контролю за торговой политикой. Генеральному совету подотчетны еще три органа ВТО: Совет по торговле товарами, Совет по торговле услугами и Совет по торговым аспектам прав на интеллектуальную собственность. В задачи Секретариата ВТО, возглавляемого генеральным директором, входят обеспечение работы советов, комитетов Организации и Конференции министров, оказание помощи развивающимся странам в рамках мандата ВТО и анализ мировой торговли. Местопребыванием ВТО является Женева.

В своей деятельности по разработке и внедрению в практику многосторонних правил торговли (а также связанных с ней инвестиций) ВТО руководствуется следующими основными принципами:

- осуществление торговли без дискриминации. Страна — член ВТО не должна проводить дискриминационную политику по отношению к торговым партнерам, а должна действовать

на основе режима наибольшего благоприятствования. Последний означает, что товары и услуги страны, которой предоставлен такой режим, должны пользоваться на рынке государства-импортера условиями, ни в чем не худшими, чем установленные для товаров и услуг любой другой страны (исключением являются страны — члены того регионально-интеграционного объединения, куда входит страна). Таким образом страна — член ВТО не должна предусматривать льготы только для отечественных производителей, а ограничения только для производителей иностранных, а должна действовать и в этих случаях на основе национального режима. Последний означает, что, за исключением мер, чье непосредственное предназначение состоит в регулировании импорта, иностранные товары должны обращаться на национальном рынке на тех же условиях, что и товары отечественные. На основании данного принципа Россия получает доступ на рынки всех стран — членов ВТО на основе режима наибольшего благоприятствования и в свою очередь предоставляет аналогичные условия по доступу на свой рынок;

- открытость в торговле. Страна — член ВТО должна проводить политику уменьшения торговых барьеров (таможенных пошлин, импортных квот и других количественных ограничений) в целях развития торговли. Как следствие, участие России в ВТО потребует в течение переходного периода (7—11 лет после вступления в ВТО в зависимости от товарной позиции) либерализации торговли в плане сокращения таможенных барьеров;
- предсказуемость и транспарентность при осуществлении торговли. Иностранные торговые компании, инвесторы, а также иностранные правительства должны быть уверены в том, что торговые барьеры любой другой страны — члена ВТО не будут изменяться в сторону усиления произвольно. Соответственно Россия, как и любая другая страна — член ВТО, обязана предоставлять детальную информацию по всем вопросам торговой политики, а ВТО регулярно подготавливает обзор торговой политики Российской Федерации;
- справедливая конкуренция при осуществлении торговли. Страна — член ВТО не должна прибегать к недобросовестной практике, такой как использование экспортных субсидий или осуществление демпинговой политики для завоева-

ния рынков. Для России это означает, что правила ВТО ставят перед ней серьезные задачи по формированию системы государственной поддержки национальных производителей на основе справедливой конкуренции;

- предоставление льготного режима для менее развитых стран. Три четверти членов ВТО — это менее развитые страны. Соглашения ВТО предусматривают установление для данных стран переходного периода с тем, чтобы они смогли провести необходимые изменения своего законодательства и хозяйственной политики и обеспечить их соответствие правилам Организации. Россия традиционно еще до вступления в ВТО предоставляла преференции в торговле менее развитым странам. Преференции также распространяются на страны — участницы региональных торговых соглашений;
- осуществление честной торговли при принятии мер по защите окружающей среды. Соглашения ВТО позволяют странам-членам принимать широкие меры по защите окружающей среды. Данные меры, однако, должны применяться одинаково как к отечественным, так и к иностранным производителям. Иными словами, страны — члены ВТО не должны использовать эти меры в протекционистских целях.

Вступление России в ВТО обеспечило ей доступ к механизму разрешения споров ВТО и должно привести к повышению конкуренции на внутреннем рынке (что потребует от национальных производителей уделять больше внимания проблемам снижения издержек производства и повышения качества продукции) и улучшению в стране инвестиционного климата.

ВТО — это организация, которая совершенствует правила торговли соответственно изменению условий внешнеэкономических связей путем по сути непрерывного переговорного процесса. Важнейшими вехами на этом пути явились: переговоры в рамках ГАТТ (особенно в 1960—1970 гг.), Уругвайский раунд переговоров (1986—1994) и начавшейся в 2001 г. Дохийский раунд переговоров.

Вместе с тем деятельность ВТО не лишена недостатков. Так, динамичное развитие мировой торговли требует внесения изменений в методы принятия решений в ходе многосторонних переговоров (в частности, назрел вопрос об отказе от принципа «Ничто не решено, пока все не решено» (single undertaking), который как раз и затрудняет завершение переговоров Дохийского раунда). Поскольку современное производство все чаще размещается

не в одной, а в нескольких странах (так называемый феномен глобальных цепей создания стоимости), это затрудняет проведение ВТО политики либерализации торговли и требует от нее усиления внимания к регулированию инвестиционного сотрудничества. Наконец, расширение спектра и числа региональных (а значит, преференциальных) торговых соглашений требует от ВТО совершенствования механизма их мониторинга.

Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию

Конференция ООН по торговле и развитию — ЮНКТАД (United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD) была создана в 1964 г. как специализированное учреждение ООН. Членами ЮНКТАД являются 194 государства, включая Россию. Организация размещается в Женеве.

Высшим органом ЮНКТАД является Конференция министров стран-членов. Исполнительным органом ЮНКТАД является Совет по торговле и развитию в составе представителей правительств стран-членов. Секретариат ЮНКТАД призван обслуживать работу органов ЮНКТАД и осуществлять разработку и исполнение проектов помощи менее развитым странам в рамках мандата ЮНКТАД. Совокупный объем помощи ЮНКТАД превышает 40 млн долл. в год.

Ключевыми задачами ЮНКТАД являются:

- обеспечение обсуждения на межправительственном уровне важнейших вопросов международной торговли, финансов, инвестиций, передачи технологии и выработки по ним рекомендаций (так, ЮНКТАД были приняты такие важные международные документы, как Международный кодекс поведения в области передачи технологии, Руководящие принципы международных мер по реструктуризации задолженности, целый ряд международных товарных соглашений и др.);
- сбор статистических данных и проведение научных исследований по проблемам мирового развития и международных экономических отношений с последующей публикацией их результатов в таких изданиях Организации, как Отчет по торговле и развитию (Trade and Development Report), Всемирный инвестиционный отчет (World Investment Report), Отчет о наименее развитых странах (The Least Developed Countries Report) и др.;

- оказание *технической помощи* (т.е. содействие в передаче знаний посредством командирования экспертов и консультантов, подготовки кадров, поставок учебного оборудования и проведения по заказам реципиентов исследовательских работ) в рамках мандата ЮНКТАД менее развитым и особенно наименее развитым странам с учетом их потребностей.

Несмотря на то что за свою почти полувековую историю ЮНКТАД сыграла важную роль в разработке многих международных проблем и, в частности, была пионером исследования международной передачи технологии, утечки умов, торговли услугами, инициатором внедрения в международные экономические отношения общей системы преференций, в современных условиях она сталкивается с серьезным вызовом — необходимостью уточнения своего мандата и роли в системе международных экономических организаций. Это обусловлено тем, что многими вопросами, традиционно относившимися к ЮНКТАД, ныне занимаются и другие организации, такие как Всемирный банк, ПРООН и особенно ВТО, по сути уже потеснившая ЮНКТАД на обочину переговорного процесса по проблемам международной торговли.

8.4. Прочие международные экономические организации

В последние десятилетия в мировом хозяйстве значительно выросла роль прочих международных организаций (если следовать классификации по сферам деятельности), особенно специализированных и региональных международных экономических организаций. Семнадцать специализированных учреждений Организации Объединенных Наций являются автономными организациями. Спецучреждения ООН выполняют две основные задачи: во-первых, разрабатывают международные нормы и стандарты в виде конвенций и рекомендаций; во-вторых, оказывают техническую помощь странам-членам с целью обеспечения применения международных норм, отраженных в принятых конвенциях и рекомендациях.

Другой большой группой в системе рассматриваемых организаций являются региональные банки развития, которые играют важную роль в регулировании международной финансовой системы, особенно в менее развитых регионах мира, тем более что их участниками являются также и развитые страны, расположен-

ные за пределами соответствующих регионов и к тому же зачастую играющие главную роль при определении политики региональных банков. Далее даны краткие характеристики четырех ведущих спецучреждений ООН и региональных банков развития.

Организация Объединенных Наций по промышленному развитию

Организация Объединенных Наций по промышленному развитию — ЮНИДО (United Nations Organisation on Industrial Development, UNIDO) была основана в 1966 г. в целях содействия промышленному развитию менее развитых стран и получила статус специализированного учреждения ООН в 1985 г. Ее членами является 171 государство, включая Россию. Высший орган ЮНИДО — Генеральная конференция, которая определяет главные направления ее политики, рабочую программу Организации и утверждает ее бюджет. В период между сессиями Генеральной конференции руководящим органом ЮНИДО является Совет по промышленному развитию, в который входят 53 представителя стран-членов. Оперативное руководство деятельностью ЮНИДО осуществляет ее генеральное директор. Местопребыванием ЮНИДО является Вена.

Можно назвать два основных направления деятельности ЮНИДО: во-первых, организация выполняет функции международного центра сбора и анализа информации о проблемах промышленного развития, организует обсуждение данных проблем и содействует взаимодействию стран-членов в целях их решения; во-вторых, ЮНИДО выступает одновременно и как финансирующее, и как исполнительное агентство в системе международной технической помощи. При этом деятельность Организации сконцентрирована в настоящее время в трех тематических областях:

- 1) борьба с бедностью на основе развития промышленности;
- 2) расширение торгового потенциала менее развитых стран через содействие промышленному развитию;
- 3) развитие экологически безопасной энергетики.

Достаточно широкая тематика деятельности ЮНИДО не может не порождать новых вызовов Организации. Они состоят в необходимости расширения сотрудничества с другими учреждениями системы ООН, действующими в аналогичных и смежных областях.

Источниками финансовых ресурсов ЮНИДО являются взносы стран-членов, комиссионные сборы за исполнение проектов по-

мощи других международных организаций системы ООН и дополнительные добровольные взносы стран-доноров. Совокупный годовой бюджет проектов технической помощи, находящихся на исполнении у ЮНИДО, составляет около 0,5 млрд долл.

В России приоритетное направление деятельности ЮНИДО — это реализация региональных программ содействия развитию малого и среднего бизнеса, энергосбережения, стандартизации, создания экологически чистых производств, реструктуризации и технического переоснащения агропромышленных предприятий, привлечения иностранных инвестиций. Такие программы были, в частности, разработаны ЮНИДО для Москвы, Московской области, Санкт-Петербурга, Республики Башкортостан и ряда других субъектов Российской Федерации.

Продовольственная и сельскохозяйственная Организация Объединенных Наций

Продовольственная и сельскохозяйственная Организация Объединенных Наций — ФАО (Food and Agriculture Organisation, FAO) была основана в 1945 г. и является специализированным учреждением ООН. Сфера ее компетенции — это сельское, лесное хозяйство, рыболовство и развитие аграрных районов. Членами ФАО являются 194 государства, включая Россию. Членом ФАО является также ЕС.

Высший орган ФАО — Конференция, которая определяет политику ФАО, утверждает ее бюджет, а также разрабатывает рекомендации для государств и международных организаций по вопросам, входящим в сферу компетенции ФАО. В период между сессиями Конференции руководящим органом ФАО является Совет ФАО. Он состоит из 49 представителей стран-членов, избираемых Конференцией. Оперативное руководство ФАО осуществляет ее генеральный директор. Местопребыванием ФАО является Рим.

Основными целями ФАО являются:

- улучшение питания и уровня жизни населения стран-членов;
- повышение эффективности сельскохозяйственного производства;
- улучшение условий жизни населения аграрных районов.

Направления деятельности ФАО включают:

- сбор, анализ и распространение информации по вопросам сельскохозяйственного развития;

- мониторинг международной продовольственной безопасности;
- разработка рекомендаций и консультирование по вопросам сельскохозяйственной и продовольственной политики и содействие межстрановому сотрудничеству в области сельского хозяйства;
- оказание технической помощи странам-членам в целях обеспечения развития их сельского хозяйства и производства продовольствия.

Источниками финансовых ресурсов ФАО являются взносы государств-членов, а также средства, поступающие из многосторонних фондов, от третьих стран, других международных организаций системы ООН и от частных компаний (внебюджетное финансирование). Такая практика финансирования порождает проблемы: организация периодически сталкивается с нехваткой финансовых ресурсов. В рамках проводимой с 2005 г. реформы ФАО, основными направлениями которой являются децентрализация организационной структуры, вовлечение страновых представительств в процесс мобилизации финансовых ресурсов, сокращение административных расходов и изменение оценки использования финансовых средств, эту проблему пока так и не удалось решить. Ежегодно ФАО исполняет проекты технической помощи с совокупным бюджетом порядка 0,9 млрд долл. В России в рамках ФАО было реализовано несколько проектов, в частности проекты «Помощь в развитии конкурентоспособного сельскохозяйственного предпринимательства и помощь в проведении маркетинговых исследований и акций в зонах конфликта на Северном Кавказе» и «Помощь в восстановлении и развитии интеграции в Республике Северная Осетия — Алания».

Всемирная организация интеллектуальной собственности

История Всемирной организации интеллектуальной собственности — ВОИС (World Intellectual Property Organization, WIPO) тесно связана с двумя международно-правовыми документами — Парижской конвенцией по охране промышленной собственности 1883 г. и Бернской конвенцией по охране произведений литературы и искусства 1886 г. В целях решения административных задач, связанных с реализацией положений данных конвенций, по каждой из них было образовано международное бюро. В 1893 году эти бюро были объединены в единую международную организацию,

получившую наименование Бюро объединенных наций по защите интеллектуальной собственности. В 1970 году на основе Стокгольмской конвенции 1967 г. Бюро было преобразовано во Всемирную организацию интеллектуальной собственности. В 1974 году ВОИС получила статус специализированного учреждения ООН.

ВОИС объединяет 188 государств-членов, включая Россию. Руководящими органами ВОИС являются Генеральная ассамблея, Конференция и Комитет по координации. Генассамблея ВОИС назначает генерального директора ВОИС и утверждает программу работы ВОИС. Конференции ВОИС посвящены, как правило, анализу исполнения международных договоров по защите интеллектуальной собственности. Комитет по координации предлагает Генассамблее кандидата на должность генерального директора ВОИС и утверждает назначения на должности заместителей генерального директора Организации и руководителей департаментов ВОИС. Местопребыванием ВОИС является Женева.

Главной целью Всемирной организации интеллектуальной собственности является обеспечение межгосударственного сотрудничества в интересах защиты прав на промышленную собственность, в понятие которой входят патенты на изобретения, торговые знаки, промышленные образцы и модели, а также в интересах защиты авторских прав на произведения литературы и искусства. В связи с этим ВОИС осуществляет контроль за исполнением действующих международных договоров по охране интеллектуальной собственности и разработке новых соглашений в этой сфере. В настоящее время контроль ВОИС распространяется на 24 международных договора, относящихся к различным аспектам охраны интеллектуальной собственности.

Также ВОИС предоставляет странам-членам консультационные услуги и ведет большую работу по сбору, систематизации и распространению информации по вопросам охраны интеллектуальной собственности. Источниками финансовых ресурсов ВОИС выступают взносы стран-членов, которые вносятся в швейцарских франках. Бюджет ВОИС на 2014—2015 гг. составил 693 млн швейцарских франков.

К основным проблемам, с которыми сталкивается в современных условиях ВОИС, относятся хронический дефицит ее бюджета, недостаточная координация деятельности с другими международными экономическими организациями, действующими в смежных областях, а также невыполнение многими странами-членами рекомендаций ВОИС.

Международная организация труда

Международная организация труда — МОТ (International Labour Organization, ILO) была учреждена в 1919 г. согласно Версальскому договору для развития сотрудничества в сфере социальных и трудовых отношений. основополагающие принципы и задачи МОТ были переформулированы в Филадельфийской декларации 1944 г. МОТ — специализированное учреждение ООН с 1946 г. Членами МОТ являются 185 государств, включая Россию.

Основополагающим принципом деятельности МОТ является принцип *трипартизма*, предполагающий равноправное участие во всех органах МОТ наряду с представителями правительств стран-членов представителей профсоюзов и предпринимателей. Высший орган МОТ — Международная конференция труда, которая проводится один раз в год для обсуждения важнейших социальных и трудовых проблем. Она утверждает новые конвенции и рекомендации по вопросам социальных и трудовых отношений и заслушивает отчет об исполнении уже действующих конвенций и рекомендаций. Каждая страна — член МОТ представлена на Международной конференции труда двумя правительственными представителями и по одному представителю от профсоюзов и предпринимателей. Исполнительным органом МОТ является Административный совет, состоящий из 56 членов. В числе 28 представителей правительств стран-членов и по 14 представителей профсоюзов и предпринимателей. В правительственной группе Административного совета десять мест на постоянной основе закреплены за представителями правительств десяти стран с наибольшим ВВП (Бразилия, Великобритания, Германия, Индия, Италия, Китай, Россия, США, Франция, Япония). Остальные члены Административного совета избираются Международной конференцией труда с учетом принципа справедливого географического представительства. Постоянным Секретариатом МОТ является Международное бюро труда (МБТ). Оно управляется генеральным директором МОТ и имеет в своем составе административный отдел, центр исследований и документации и координационный центр. Генеральный директор МОТ избирается Административным советом МОТ. Местопребыванием МОТ является Женева.

Целями МОТ являются:

- содействие обеспечению в странах-членах полной занятости и повышению уровня жизни;

- содействие экономическим и социальным реформам;
- соблюдение основных прав человека, охрана жизни и здоровья людей;
- содействие сотрудничеству между предпринимателями и трудящимися.

Важнейшее направление работы МОТ — нормотворческая деятельность, которая проявляется в разработке международных конвенций и рекомендаций по вопросам социальных и трудовых отношений. Конвенции МОТ после их ратификации страной-членом обязательны для исполнения. Страна, ратифицировавшая конвенцию, обязана представлять в МОТ отчет о ее исполнении. Специальный комитет экспертов МОТ осуществляет контроль за соответствием национального законодательства страны-члена ратифицированным ею конвенциям. Рекомендации МОТ не имеют обязательного характера, но указывают на согласованные с большинством членов МОТ направления перспективных изменений национальных законодательств по вопросам социальных и трудовых отношений.

В качестве примера важнейших конвенций МОТ можно назвать конвенции:

- О свободе ассоциации и защите права на организацию — 1948 и 1949 гг. (данная Конвенция сыграла важную роль в создании правовых условий для развития независимых профсоюзов);
- Об упразднении принудительного труда — 1930 и 1957 гг. (данная Конвенция обеспечила правовую защиту самозанятости);
- О дискриминации в области труда и занятости — 1958 г.;
- О трудящихся-мигрантах — 1949 и 1975 гг.

Наряду с нормотворческой деятельностью МОТ предоставляет странам-членам техническую помощь. Источниками финансовых ресурсов МОТ являются взносы стран-членов. Техническая помощь МОТ финансируется из бюджета Организации. Кроме того, на ее нужды привлекаются средства других международных экономических организаций системы ООН, и в первую очередь ПРООН, при сохранении за МОТ функции исполнительного свойства.

Основной вызов МОТ в современных условиях состоит в укреплении ее основополагающего принципа — трипартизма, что требует усиления внимания Организации к развитию как национальных профсоюзных объединений, так и национальных организаций предпринимателей на строго сбалансированной основе.

Региональные банки развития

Европейский банк реконструкции и развития — ЕБРР (European Bank for Reconstruction and Development, EBRR) был учрежден в 1991 г. в связи с необходимостью оказания содействия в осуществлении рыночных реформ в странах Центральной и Восточной Европы, а также в государствах, возникших на постсоветском пространстве. Членами ЕБРР являются 64 государства, включая Россию, а также две межправительственные организации — ЕС и Европейский инвестиционный банк. Акционерный капитал ЕБРР составляет в настоящее время около 20 млрд евро. Крупнейшими акционерами ЕБРР являются США (10% акционерного капитала), а также Великобритания, Германия, Италия, Франция и Япония (по 8,5% акционерного капитала). Квота России в акционерном капитале ЕБРР — 840,4 млн евро (4%). Местопребыванием ЕБРР является Лондон.

Целями ЕБРР являются:

- содействие в осуществлении структурных и отраслевых рыночных реформ;
- содействие развитию конкуренции, приватизации и частного предпринимательства, укрепление финансовых институтов и их правовой базы;
- содействие развитию инфраструктуры, необходимой для развития частного сектора;
- содействие развитию эффективного менеджмента частных предприятий.

В интересах реализации данных целей ЕБРР выступает как непосредственный инвестор, содействует в привлечении иностранных инвестиций и в мобилизации финансовых ресурсов на внутренних рынках стран-членов, а также оказывает государствам-членам техническую помощь. С момента своего создания ЕБРР осуществил более 20 000 проектов технической помощи в 30 странах мира. В России ЕБРР осуществил реализацию 792 проектов помощи с общим объемом инвестиций в 24,4 млрд евро. Банк, в частности, оказал России содействие в развитии мелкого бизнеса, укреплении финансовой системы, проведении приватизации и по ряду других направлений.

Азиатский банк развития — АБР (Asian Development Bank, ADB) учрежден в 1966 г. для оказания содействия социально-экономическому развитию стран Азиатско-Тихоокеанского региона.

В составе АБР 67 стран-акционеров, из них 48 — региональные акционеры и 19 — нерегиональные (развитые страны и Турция). Местопребыванием АБР является столица Филиппин город Манила.

Основное направление деятельности АБР — финансирование посредством предоставления кредитов региональных проектов и оказание менее развитым странам-членам технической помощи. В 2014 году АБР предоставил кредитов на 22,9 млрд долл.

Источниками финансовых ресурсов АБР являются подписной капитал, внешние заимствования и средства специальных фондов (Фонд азиатского развития, Специальный фонд технической помощи, Японский специальный фонд).

Африканский банк развития — АфБР (African Development Bank, AfDB) учрежден в 1964 г. в целях оказания содействия социально-экономическому развитию стран Африканского континента. В составе АфБР 78 стран-акционеров, из них 53 — региональные акционеры и 25 — нерегиональные (развитые страны, Китай, Кувейт и Саудовская Аравия). Местопребыванием АфБР является город Абиджан (Кот-д'Ивуар).

АфБР предоставляет кредиты главным образом частным компаниям стран региона, кроме того, оказывает странам-членам техническую помощь. Ежегодно на техническую помощь АфБР выделяет порядка 3 млрд долл.

Источниками финансовых ресурсов АфБР являются подписной капитал, внешние заимствования и средства специальных фондов (Африканский фонд развития, Нигерийский доверительный фонд).

Межамериканский банк развития — МБР (Inter-American Bank, IDB) учрежден в 1959 г. для оказания содействия посредством предоставления кредитов социально-экономическому развитию стран Латинской Америки и Карибского бассейна. В составе МБР 48 стран-акционеров. Из них 26 — региональные акционеры и 22 — нерегиональные (развитые страны, а также Израиль, Республика Корея, Китайская Народная Республика, Словения и Хорватия). Местопребыванием МБР является Вашингтон. В 2014 году МБР по имеющимся оценкам предоставил кредитов более чем на 14 млрд долл. Источниками финансовых ресурсов МБР являются подписной капитал, внешние заимствования, средства фонда специальных операций, образуемого за счет взносов стран-членов, и доверительных фондов

Перспективы международных экономических организаций

Позиции и механизмы достижения целей международных экономических организаций подвержены изменениям. И это нормальный процесс их адаптации к меняющимся условиям в мировой экономике.

Более важно другое: на современном этапе глобализации многократно возрастает объективная необходимость усиления взаимодействия международных экономических организаций, что напрямую связано с усложнением встающих перед ними задач. Это взаимодействие осуществляется путем координации деятельности международных институтов, обмена информацией, совместных разработок, финансирования и исполнения различных программ и других горизонтальных форм взаимосвязей.

Их дальнейшее развитие в перспективе может потребовать создания и вертикальной системы взаимодействия вплоть до создания всемирной экономической организации, охватывающей в качестве высшей инстанции сотрудничество во всех сферах мировой экономики. Во всяком случае, идеи ее создания уже высказывались на сессиях Генассамблеи ООН.

Выводы

1. Глобальное экономическое регулирование — это регулирование мирового хозяйства международными экономическими организациями.

2. Международные экономические организации — это организации, созданные на основе международного договора или по решению уже существующей международной организации с целью анализа, обсуждения и разрешения различных вопросов международной хозяйственной жизни. Они подразделяются на международные правительственные (межгосударственные) экономические организации и международные неправительственные экономические организации. Первые создаются на основе межгосударственных соглашений и являются субъектами международного права. Вторые — это объединения юридических или физических лиц из разных стран и не являются субъектами международного права.

3. Существует два основных вида классификации международных экономических организаций — по организационному принципу и по сфере их деятельности. По первому принципу международ-

ные экономические организации делятся на следующие три группы: организации, входящие в систему ООН или связанные с ней; организации, не входящие в систему ООН и не связанные с ней, и региональные организации. При классификации по сфере деятельности выделяются четыре группы международных экономических организаций: организации, регулирующие вопросы помощи развитию, а также многостороннее сотрудничество в экономической и социальной областях; финансовые организации; торговые организации и прочие организации (организации, действующие на региональном уровне, объединения предпринимателей, организации, образованные по отраслевому или профессиональному принципу).

4. В группе международных экономических организаций системы ООН или связанных с ней особое место занимают Генеральная ассамблея ООН и Экономический и социальный совет (ЭКОСОС). Группа международных экономических организаций, не входящих в систему ООН и не связанных с ней, представлена системой Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

5. К ведущим международным финансовым организациям относятся Международный валютный фонд (МВФ), Группа Всемирного банка, Банк международных расчетов (БМР). Группа Всемирного банка включает Международный банк реконструкции и развития (МБРР), Международную ассоциацию развития (МАР), Международную финансовую корпорацию (МФК), Многостороннее агентство по инвестиционным гарантиям (МАИГ) и Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (МЦУИС).

6. Важнейшими международными торговыми организациями являются: Всемирная торговая организация (ВТО), Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), Международная таможенная организация (МТО), Международная торговая плата (МТП).

7. К прочим международным организациям относятся специализированные учреждения ООН, региональные и неправительственные международные экономические организации. Из специализированных учреждений ООН наиболее известны ЮНИДО, ФАО, ВОИС, МОТ. Из региональных организаций — Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР), Азиатский банк развития (АБР), Африканский банк развития (АФБР) и Межамериканский банк развития (МБР). Значимыми неправительственными международными экономическими организациями являются: Трехсторонняя комиссия, Круглый стол, Институт международных финансов.

8. На современном этапе глобализации многократно возрастает объективная необходимость усиления взаимодействия международных экономических организаций, что напрямую связано с усложнением встающих перед ними задач.

Термины и понятия

Глобальное экономическое регулирование
Международные экономические организации
Международные правительственные (межгосударственные) экономические организации
Международные неправительственные экономические организации
Специальные права заимствования (СПЗ)
Трипартизм

Вопросы и задания для самопроверки

1. Назовите основные факторы, обусловившие появление глобального экономического регулирования.
2. Дайте классификацию международных экономических организаций по организационному признаку и по сфере их деятельности.
3. В чем отличие поствашингтонского консенсуса от вашингтонского?
4. Какими принципами руководствуется ВТО в своей деятельности?
5. Объясните, с какими вызовами в современных условиях сталкиваются такие спецучреждения ООН, как ЮНКТАД, ЮНИДО и ФАО.
6. Каким основополагающим принципом руководствуется в своей деятельности МОТ?

Глава 9. Транснациональные корпорации

В условиях глобализации значительная часть товаров и услуг в мире производится предприятиями, которые контролируются иностранными компаниями. Компании, организовавшие с по-

мостью прямых иностранных инвестиций ПИИ трансграничные цепочки создания добавленной стоимости (глобальные цепочки стоимости — см. параграф 2.2), обычно называются *транснациональными корпорациями*. Самая авторитетная международная организация по изучению ПИИ и ТНК ЮНКТАД к таким корпорациям относит компании любой правовой формы (т.е. не всегда именно корпорации), владеющие по крайней мере 10% акций (долевого участия) в фирмах (предприятиях), которые расположены в двух и более странах.

9.1. Показатели транснационализации мировой и национальной экономики

По данным ЮНКТАД, в 2014 г. накопленный в мире объем ПИИ составил 26 трлн долл., а контролируемые ими активы, включая задействованные в зарубежных филиалах активы местных партнеров, были еще больше и оценивались экспертами в 102 трлн долл. Объем продаж иностранных филиалов ТНК составил примерно 36,4 трлн долл., объем произведенной этими филиалами добавленной стоимости превышал 10% мирового ВВП, а их экспорт оценивался в 7,8 млрд долл., составляя треть всей мировой торговли. В заграничных филиалах ТНК занято более 75 млн человек, что не слишком много — 2% экономически активного населения земного шара, поскольку ПИИ даже в трудоемких отраслях обычно представлены более высокопроизводительными предприятиями по сравнению с национальными компаниями-конкурентами.

При рассмотрении вклада ТНК в мировое хозяйство обычно подчеркивается их особое значение в трансферте знаний через обучение местного персонала и знакомство местных предпринимателей с новыми технологиями и методами управления. Для многих стран ПИИ представляют ценный источник капитала, который фактически не надо возвращать в отличие от заемных средств.

В конечном счете ТНК активно участвуют в модернизации мировой экономики. Вместе с тем в ряде менее развитых стран деятельность ТНК воспринимается неоднозначно, в том числе их негативное отношение к местной коррупции (хотя это не мешает иностранным инвесторам адаптироваться к ней), но особенно их практика трансфертных цен, в частности практика занижения

стоимости вывозимой продукции для экономии на экспортных пошлинах.

Отдельные страны по-разному вовлечены в вывоз ПИИ (в российской статистике для экспортируемых прямых инвестиций используют термин ПЗИ — прямые зарубежные инвестиции). В нем преобладают развитые страны (табл. 9.1), особенно западноевропейские. У нескольких малых европейских стран масштабы национальной экономики сопоставимы с контролируемым с их территории зарубежным производством товаров и услуг, хотя этот контроль часто осуществляют не их собственные, а действующие на их территории иностранные ТНК. Из крупных стран по-прежнему следом за США лидерство удерживает Великобритания. У менее развитых стран за последние десятилетия появилось много своих ТНК, особенно у Китая, хотя Россия от него отстает не слишком сильно. Отдельное внимание необходимо обратить на офшоры (см. параграф 11.1), которые являются крупными экспортерами ПИИ во многом благодаря «путешествующим по кругу» инвестициям (round-tripping investment), т.е. тем, которые возвращаются в свои страны из офшоров обратно, получив там иностранную юрисдикцию и экономию на налогах.

Таблица 9.1

Вывоз и объем накопленных вывезенных прямых иностранных инвестиций в мире

Страна	Накопленные странами их ПИИ за рубежом				Экспорт ПИИ в 2014 г.		Накопленные за рубежом ПИИ по отношению к ВВП стран — экспортеров ПИИ в 2014 г., %
	1990 г.		2014 г.		млрд долл.	%	
	млрд долл.	%	млрд долл.	%			
Весь мир	2 254	100,0	25 875	100,0	1354	100,0	33,7
ЕС-28 (включая взаимные ПИИ)	976	43,3	10 435	40,3	280	20,7	56,4
Великобритания	229	10,2	1 584	6,1	60	4,4	53,8
Германия	309	13,7	1 583	6,1	112	8,3	41,0
Франция	120	5,3	1 279	4,9	43	3,2	44,9
Нидерланды	110	4,9	985	3,8	41	3,0	113,7
Испания	16	0,7	674	2,6	31	2,3	47,9

Окончание

Страна	Накопленные странами их ПИИ за рубежом				Экспорт ПИИ в 2014 г.		Накопленные за рубежом ПИИ по отношению к ВВП стран — экспортеров ПИИ в 2014 г., %
	1990 г.		2014 г.		млрд долл.	%	
	млрд долл.	%	млрд долл.	%			
Ирландия	15	0,7	628	2,4	32	2,4	254,8
Италия	60	2,7	548	2,1	23	1,7	25,5
Бельгия	36*	1,6	450	1,7	9	0,7	84,2
Швеция	50	2,2	380	1,5	12	0,9	66,6
Австрия	5	0,2	223	0,9	8	0,6	51,1
Другие развитые страны	1 138	50,5	10 120	39,1	543	40,1	37,5
США	732	32,5	6 319	24,4	337	24,9	36,3
Япония	201	8,9	1 193	4,6	114	8,4	25,8
Швейцария	66	2,9	1 131	4,4	17	1,3	158,8
Канада	85	3,8	715	2,8	53	3,9	39,9
Австралия	38	1,7	444	1,7	—0	—	30,7
Прочие страны	140	6,2	5 320	20,6	531	39,2	17,0
Гонконг	12	0,5	1 460	5,6	143	10,6	504,1
Китай	4	0,2	730	2,8	116	8,6	7,0
Сингапур	8	0,4	576	2,2	41	3,0	187,1
Россия	1	0,0	432	1,7	56	4,1	23,3
Бразилия	41	1,8	316	1,2	—4	—	13,4
Тайвань	30	1,3	259	1,0	13	1,0	48,9
Республика Корея	2	0,1	259	1,0	31	2,3	18,2

* Оценка.

Источник: UNCTAD. World Investment Report. N.Y. and Geneva, 2015. P. A3—A10, Web table 8.

В импорте ПИИ, как и в их экспорте, доминируют развитые страны, особенно государства — члены ЕС (табл. 9.2). По сути, ТНК обеспечили здесь неформальную корпоративную интеграцию наряду с формальной интеграцией на уровне государств, через трансграничные производственные связи ТНК цементируя созданные политиками конструкции. Это важно учитывать в рамках постсоветской интеграции, где пока взаимные ПИИ не слишком велики, хотя и растут быстро — на них приходится менее 7% всех ПИИ внутри СНГ.

Вместе с тем менее развитые страны постепенно укрепляют свои позиции в качестве реципиентов ПИИ. При этом происходит не только приток капитала и технологий, но и совершенствование национального законодательства в области инвестиций, внедрение минимальных экологических и социальных норм.

Таблица 9.2

**Ввоз и объем накопленных ввезенных прямых
иностранных инвестиций в мире**

Страна	Накопленные в странах ПИИ из-за рубежа				Импорт ПИИ		Накопленные ПИИ из-за рубежа по отношению к ВВП стран — импортеров ПИИ в 2014 г., %
	1990 г.		2014 г.		2014 г.		
	млрд долл.	%	млрд долл.	%	млрд долл.	%	
Весь мир	2 198**	100,0	26 039	100,0	1 229	100,0	33,6
ЕС-28 (включая взаимные ПИИ)	886	40,3	9 172	35,2	258	21,0	49,6
Великобритания	204	9,3	1 663	6,4	72	5,9	56,5
Германия	227	10,3	744	2,9	2	0,2	19,3
Франция	104	4,7	729	2,8	15	1,2	25,6
Испания	66	3,0	722	2,8	23	1,9	51,3
Нидерланды	72	3,3	664	2,6	30	2,4	76,7
Бельгия	50*	2,3	526	2,0	-5	Отток	98,3
Италия	60	2,7	374	1,4	11	0,9	17,4
Ирландия	38	1,7	369	1,4	8	0,7	149,8
Швеция	13	0,6	321	1,2	10	0,8	56,3
Польша	0	0,0	245	0,9	14	1,1	44,8
Другие развитые страны	802	36,5	7 832	30,1	241	19,6	29,0
США	540	24,6	5 410	20,8	92	7,5	31,1
Швейцария	34	1,5	682	2,6	22	1,8	95,8
Канада	113	5,1	631	2,4	54	4,4	35,3
Австралия	80	3,6	565	2,2	52	4,2	39,1
Норвегия	12	0,5	186	0,7	9	0,7	37,1
Япония	10	0,5	171	0,7	2	0,2	3,7

Окончание

Страна	Накопленные в странах ПИИ из-за рубежа				Импорт ПИИ		Накопленные ПИИ из-за рубежа по отношению к ВВП стран — импортеров ПИИ в 2014 г., %
	1990 г.		2014 г.		2014 г.		
	млрд долл.	%	млрд долл.	%	млрд долл.	%	
Прочие страны	510	23,2	9 035	34,7	729	59,3	28,2
Гонконг	202	9,2	1 550	6,0	103	8,4	535,1
Китай	21	1,0	1 085	4,2	129	10,5	10,5
Сингапур	30	1,4	912	3,5	68	5,5	296,2
Бразилия	37	1,7	755	2,9	63	5,1	32,1
Россия	0	0,0	379	1,5	21	1,7	20,4
Мексика	22	1,0	338	1,3	23	1,9	26,3
Индонезия	9	0,4	253	1,0	23	1,9	28,5
Индия	2	0,1	252	1,0	34	2,8	12,3
Чили	16	0,7	208	0,8	23	1,9	80,5
Саудовская Аравия	15	0,7	216	0,8	8	0,7	28,7
Таиланд	8	0,4	199	0,8	13	1,1	53,3
Республика Корея	5	0,2	182	0,7	10	0,8	12,8

* Оценка.

** Суммы экспортированных и импортированных ПИИ по миру в целом немного различаются из-за мелких расхождений в методике подсчета ПИИ в отдельных странах.

Источник: UNCTAD. World Investment Report. N.Y. and Geneva, 2015. P. A3—A10. Web table 7.

При оценке зарубежной активности ТНК популярен *индекс транснационализации*. Он рассчитывается как среднее трех показателей — доли зарубежных активов в общем объеме активов ТНК, доли продаж за рубежом в общей выручке этой компании и доли зарубежного персонала в общей численности занятых этой ТНК. Однако необходимо учитывать, что наибольшие индексы наблюдаются у ТНК малых стран, где успешные фирмы очень быстро перерастают границы внутреннего рынка. Различаются показатели и по отраслям: если в ОПК или атомном машиностроении существуют весьма ограниченные возможности для ПИИ, то в автомобилестроении или нефтегазовом секторе действует множество ТНК (табл. 9.3).

Таблица 9.3

Страны происхождения 100 ведущих нефинансовых ТНК мира в 2013 г.

Страна	Число ТНК	Суммарные зарубежные активы ТНК, млрд долл.	Средний индекс транснационализации	Крупнейшая национальная ТНК
США	21	1 947	53,4	General Electric
Великобритания	16	1 307	78,5	Royal Dutch Shell
Франция	11	875	63,6	Total
Германия	10	897	66,0	Volkswagen
Япония	10	891	59,5	Toyota Motor
Швейцария	5	423	79,0	Glencore Xstrata
Италия	3	372	69,6	Eni
Испания	3	262	64,7	Iberdrola
Китай	3	156	28,2	CITIC
Швеция	2	89	75,7	Vattenfall
Бельгия	1	135	93,3	Anheuser-Busch InBev
Люксембург	1	110	89,0	ArcelorMittal
Гонконг	1	91	82,9	Hutchison Whampoa
Норвегия	1	78	30,0	Statoil
Прочие страны	10	472	68,7	

Источник: UNCTAD. World Investment Report. N.Y. and Geneva, 2014. Web table 28.

9.2. Типы транснациональных компаний и их стратегия

В мире существуют десятки тысяч разнообразных ТНК, для которых невозможно разработать универсальную классификацию. Однако можно выделить некоторые их типы.

Типы транснациональных компаний

Транснациональные компании подразделяются на глобальные и региональные. Последние ограничивают свою зарубежную экспансию одним-двумя регионами, где для них существуют более комфортные условия ведения бизнеса из-за территориальной близости, отсутствия языковых барьеров, этнокультурной однородности, сходства институциональной среды и т.д. Наиболее распространены те региональные ТНК, чьи ПИИ ограничиваются территорией одной региональной интеграционной группировки.

ровки, например ЕС. К региональным ТНК относят и крупные фирмы на ранних этапах интернационализации, например большинство российских ТНК.

Традиционно ТНК интернационализируют свой бизнес поэтапно — закрепившись на отечественных рынках, они затем начинают внешнеторговую деятельность, которая со временем дополняется осуществлением ПИИ, географию которых они расширяют также постепенно. Но в последнее время, особенно в современных отраслях сферы услуг, все больше появляется компаний, становящихся транснациональными «с рождения». Это объясняется тем, что опыт внешнеэкономической деятельности приобретает не компания, а представляющие ее люди (владельцы, наемные руководители), и в условиях глобализации новые компании нередко основывают специалисты, которые уже получили такой опыт в других ТНК.

Распространена и типология по национальной принадлежности ТНК, но она нередко встречается с трудностями. Примером могут быть многонациональные компании, которые образуются путем полного слияния национальных компаний (классический пример — нидерландско-британская Unilever). Кроме того, некоторые ТНК переходят в собственность иностранных инвесторов, в том числе портфельных (например, финская Nokia). Все это может привести к феномену ТНК-мигрантов (в частности, ArcelorMittal индийского предпринимателя Л. Миттала сейчас считается европейской компанией). Как правило, «национальность» таких ТНК определяется по стране, где принимаются основные решения, т.е. где находится фактическая головная штаб-квартира.

Стратегия и структура транснациональных корпораций

Каковы основные мотивы прямого инвестирования за рубежом для ТНК? Согласно эклектической модели ПИИ (см. параграф 30.3), существует четыре основные группы мотивов:

- 1) расширение (захват, удержание) внешних рынков сбыта;
- 2) повышение путем создания зарубежных филиалов эффективности производства товаров и услуг (через снижение издержек, прежде всего трудовых и налоговых);
- 3) обеспечение доступа к иностранным ресурсам (сырью, квалифицированным специалистам, инфраструктуре);
- 4) прибавление принципиально новых для фирмы активов (в частности, компаний с подразделениями НИОКР, обеспечивающими разработку новых технологий).

Иногда эти мотивы сочетаются. Могут существовать и более специфические мотивы ПИИ. Например, предприниматели из менее развитых стран часто с помощью зарубежных активов страхуются от потерь при возможной конфискации их бизнеса на родине, как это и происходит со многими российскими ПИИ. Еще один вариант — повышение переговорной силы компании, поскольку лоббистские возможности ТНК обычно больше тех, которыми обладают национальные компании, из-за возможности первых географически маневрировать своими активами.

Инвестиционная экспансия за рубеж осуществляется в различных формах. Двумя базовыми считаются покупка существующих фирм (слияния и поглощения, *merges and acquisitions*) и инвестиции с нуля (*greenfield*). Однако и в первом случае обычно осуществляются инвестиции в модернизацию и расширение. Строительство в этом случае, например, дополнительных производственных установок можно рассматривать как отдельный проект «с нуля».

Обратим внимание, что финансовыми источниками ПИИ могут быть не только переводы средств через границу, но и реинвестирование полученных на месте прибылей и даже трансграничные кредиты материнской компании зарубежным дочерним структурам ТНК. В связи с этим реинвестированные прибыли и ссуды от материнских компаний включаются статистикой в объем ПИИ.

Фирмы, где иностранному инвестору принадлежат 10—50% акций (паев), называются ассоциированными, а фирмы, где есть по меньшей мере 50%-ный контроль, — дочерними. Они являются самостоятельными юридическими лицами, но ТНК могут создавать за рубежом свои отделения (не имеют юридического лица) и зарубежные представительства (имеют право на очень ограниченный круг операций). Такие фирмы часто называют зарубежными филиалами (*foreign affiliates*), точнее, аффилированными с ТНК предприятиями.

В рамках крупной глобальной ТНК могут функционировать довольно автономные региональные ТНК, отвечающие за бизнес в рамках одного макрорегиона (например, стран СНГ). Обычно по географическому принципу организованы ТНК, выпускающие сравнительно однородную продукцию (оказывающие сходные услуги). Тем не менее географический компонент в организации все сильнее проявляется и у компаний, которые управляют производством и сбытом по товарному принципу. Иногда становится довольно сложно вычленить географический и товарный принци-

пы организации ТНК — когда она применяет децентрализованную, матричную организационную структуру либо в ее составе действует несколько автономных бизнес-единиц.

Далеко не всегда ясна принадлежность этих фирм конечному владельцу, ведь даже за несколькими материнскими ТНК могут стоять одни и те же владельцы, которые вместе со своими зарубежными филиалами могут действовать в качестве фактически единого многоотраслевого конгломерата (примером может быть украинская группа «Приват») или же как группа реально независимых компаний, объединенных лишь семейными связями (например, больше десятка индийских ТНК различной отраслевой принадлежности, которыми владеют члены семейного клана Тата). Дополнительную сложность при анализе владельцев ТНК представляет растущее использование для контроля над ними офшорных фирм, холдингов и узкопрофильных деловых предприятий (*special purpose entities /vehicles, SPV/SPE*).

Кроме ТНК в традиционном понимании в последние годы все больше ПИИ осуществляют различные *фонды прямого инвестирования* (*private equity funds*). С одной стороны, они устанавливают контроль над приобретаемыми компаниями, действуя как ТНК, а с другой стороны, совершают сделки по мотивам, которые больше свойственны портфельным инвесторам. Так, фонды прямого инвестирования обычно покупают активы на срок от трех до пяти лет, причем даже проведение санации предприятий, их реструктуризация в конечном счете преследуют одну цель — перепродажу активов для получения прибыли.

К ним близки *суверенные фонды*, созданные преимущественно азиатскими странами и обычно за счет части официальных золотовалютных резервов (ЗВР) тех или иных стран с тем, чтобы вкладывать эти активы за рубежом в доходные долгосрочные инвестиции, в том числе прямые (сами ЗВР вкладываются только в малорискованные портфельные инвестиции — см. главу 35). Хотя пока на суверенные фонды приходится менее 1% аккумулированных в мире ПИИ, поскольку они чаще осуществляют портфельные инвестиции, интерес к ним велик, потому что мотивы их прямого инвестирования заметно отличаются даже от тех, что характерны для почти тысячи крупных государственных ТНК, которые инвестировали за рубежом на порядок больше средств. В случае суверенных фондов высказываются опасения о тесной связи их ПИИ с внешней политикой соответствующих государств.

✓

9.3. Деятельность транснациональных корпораций в России

Россия, как и многие другие европейские страны, начала активно вовлекаться в потоки трансграничного движения прямых инвестиций еще в конце XIX в., однако революция 1917 г. прервала этот процесс. Нельзя сказать, что господство плановой административно-командной экономики с отсутствием крупных частных предприятий и монополизированными государством внешнеэкономическими связями полностью исключило СССР из международной миграции капиталов, однако страна значительно отстала по степени транснационализации экономики от многих государств.

Иностранные транснациональные корпорации в России

На протяжении почти всего советского периода доступ иностранных ТНК для работы на российском рынке был сильно ограничен (например, сферой концессий во времена нэпа или созданием совместных предприятий в 1989—1991 гг.) либо вообще закрыт. Значительным шагом для либерализации деятельности ТНК в России стало принятие в 1991 г. Закона «Об иностранных инвестициях в РСФСР», а затем Федерального закона от 9 июля 1999 г. № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации», соответствующего современным представлениям о ПИИ. В частности, он предоставляет иностранным инвесторам национальный правовой режим (т.е. равный тому, что действует для российских компаний). Однако, как и в остальных странах мира, для иностранных инвесторов есть исключения из национального режима — в основном в сферах обороны, безопасности и добычи полезных ископаемых, что закреплено в Федеральном законе от 29 апреля 2008 г. № 57-ФЗ «О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства».

В конце 1980-х — начале 1990-х гг. в нашей стране с иностранными ТНК связывались большие ожидания по трансферу знаний и модернизации отечественной экономики, но вместе с тем участие зарубежных инвесторов в приватизации было сильно ограничено. В результате в 1990-е гг. масштабы ПИИ в России были сравнительно невелики на фоне стран Центрально-Восточной

Европы, но в прошлом десятилетии ситуация радикально изменилась, и Россия стала одним из мировых лидеров по притоку ПИИ. Если, по данным Банка России, в 2000 г. накопленные ПИИ в стране составляли лишь 32 млрд долл., то к концу 2013 г. они выросли до 565,7 млрд долл., уступая по объему только ПИИ, накопленным в США, ведущих европейских странах, Китае и Бразилии (из-за переоценки активов к концу 2014 г. показатель упал до 353,4 млрд долл.).

До сих пор мотивы завоевания сравнительно емкого российского рынка сбыта являются доминирующими у иностранных ТНК. Правда, при всех существующих ограничениях (которые в последние годы даже усилились) значительные иностранные капиталовложения привлекла и добыча сырья.

В целом роль иностранного бизнеса сильно различается по отдельным отраслям российской экономики. При этом количественные оценки (например, доля ПИИ в общем объеме инвестиций в отрасли или доля иностранных фирм по объему реализации продукции) не всегда дают адекватную картину, поскольку ведущие иностранные ТНК могут через конкурентное давление заметно трансформировать отрасль и без значительных инвестиций. Тем не менее перечень ведущих российских фирм под контролем иностранных инвесторов во многом показателен. У 30 компаний из самых разных стран объем реализации продукции в России превысил 50 млрд руб. (табл. 9.4). Зарубежный бизнес внес значительный вклад в развитие российских телекоммуникаций и сетевой торговли, а в последние годы сборочные заводы западноевропейских, американских и восточноазиатских концернов сильно трансформировали отечественное автомобилестроение. Ключевая роль принадлежит иностранным ТНК в российской табачной промышленности, велико их значение в некоторых отраслях пищевой и химической индустрии. Постепенно растет значение зарубежных дочерних структур в российском банковском бизнесе и электроэнергетике.

Таблица 9.4

Ведущие российские фирмы под контролем иностранных инвесторов

Фирма	Место в рейтинге «Эксперт-400»	Объем реализации в 2013 г., млрд руб.	Отрасль	Страна базирования фактического инвестора
Ашан	30	267	Торговля	Франция
Фольксваген	34	235	Автомобильная	Германия
Метро Кэш энд Керри	40	208	Торговля	Германия

Продолжение

Фирма	Место в рейтинге «Эксперт-400»	Объем реализации в 2013 г., млрд руб.	Отрасль	Страна базирования фактического инвестора
Дж.Т.И.	42	196	Табачная	Япония
ПепсиКо	52	157	Пищевая	США
Филип Моррис	54	152	Табачная	США
Ниссан	67	125	Автомобильная	Япония
Хоум Кредит энд Финанс Банк	68	120	Банковское дело	Чехия (PPF)
Проктер энд Гэмбл	73	111	Химическая	США
Рено Россия	77	86,9	Автомобильная	Франция (Renault)
Эльдорадо	85	99	Торговля	Чехия (PPF)
Росбанк	86	98	Банковское дело	Франция (Societe Generale)
Леруа Мерлен Восток	88	95	Торговля	Франция
ЛГ Электроникс	89	93	Электротехническая	Республика Корея
Балтика	92	88	Пищевая	Дания (Carlsberg)
Нестле Россия	93	86	Пищевая	Швейцария
Форд Соллерс Холдинг	94	84	Автомобильная	США
Э.ОН Россия	97	81	Электроэнергетика	Германия
Икеа Дом	98	81	Торговля	Швеция
Хендэ Мотор	99	80	Автомобильная	Республика Корея
СИА Интернейшнл	105	75	Торговля	США (TPG Capital)
Марс	111	72	Пищевая	США
Энел ОГК-5	119	70	Электроэнергетика	Италия
Кока-Кола Эйчби-Си Евразия	125	67	Пищевая	Греция (Coca Cola Hellenic)
Райффайзенбанк	134	64	Банковское дело	Австрия
ЮниКредит Банк	139	61	Банковское дело	Италия
Самсунг Электроникс	143	57	Электротехническая	Республика Корея
Мон'дэлис Русь (бывшая Крафт Фудс Рус)	149	54	Пищевая	США (50% у International Paper, через Швейцарию)

Окончание

Фирма	Место в рейтинге «Эксперт-400»	Объем реализации в 2013 г., млрд руб.	Отрасль	Страна базирования фактического инвестора
Группа «Илим»	149	54	Деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	США (50% у International Paper, через Швейцарию)
Макдоналдс	162	50	Общественное питание	США

Источник: Рейтинговое агентство «Эксперт» (<http://raexpert.ru>).

Российские транснациональные компании

Многие ведущие российские компании сами экспортируют капитал, превратившись в полноценные ТНК. В советский период масштабы ПИИ были довольно скромными, но в 1990-е гг. стали формироваться первые крупные частные ТНК (в частности, компания «ЛУКОЙЛ»), однако настоящий бум российских ПИИ начался лишь в середине 2000-х гг. Если в конце 2000 г., по данным Банка России, накопленные российские ПИИ составляли лишь 20 млрд долл., то к концу 2013 г. они выросли до 479,5 млрд долл. (к концу 2014 г. переоценены до 388,4 млрд долл.). Часть этих инвестиций, несомненно, являются псевдоиностранными — это «путешествующие по кругу» инвестиции. Они связаны с перекачкой капиталов через офшоры. Не случайно многие российские компании, помимо указанных выше дочерних структур ведущих иностранных ТНК, формально принадлежат компаниям из офшоров или офшоропроводящих стран вроде Великобритании и Нидерландов (см. параграф 30.4), но на самом деле их собственниками являются российские граждане.

Тем не менее масштабы настоящих российских ПИИ также велики. Например, в таких странах, как Украина, Казахстан и США, они превышают 10 млрд долл. Среди важных реципиентов российских ПИИ можно отметить Белоруссию, Узбекистан, Великобританию, Италию, Германию, Бельгию, Францию, Турцию, Вьетнам, Индию.

Основными отраслями зарубежной инвестиционной экспансии российских ТНК являются топливно-энергетический и металлургический комплексы (табл. 9.5). В сфере услуг выделяются телекоммуникации, транспорт и банковское дело (особенно

с тех пор, как помимо ВТБ и еще нескольких банков заграничную экспансию начал Сбербанк России). Во «втором эшелоне» российских ТНК отраслевая диверсификация намного выше.

Таблица 9.5

**Ведущие российские нефинансовые ТНК
по величине зарубежных активов**

Компания	Зарубежные активы в 2013 г., млрд долл.	Отрасль специализации	Доля зарубежных активов вне Европы и СНГ, %
Газпром	40	Нефтегазовая	17
ВымпелКом*	37	Телекоммуникации	55
ЛУКОЙЛ	33	Нефтегазовая	17
Евраз	9	Черная металлургия	78
Роснефть	8	Нефтегазовая	63
Совкомфлот	5	Морской транспорт	45
Северсталь	5	Черная металлургия	96
РУСАЛ	4	Цветная металлургия	38
РЖД	3	Железнодорожный транспорт	0
Система	3	Конгломерат	42

* Представители компании утверждают, что центр принятия решений находится вне России.

Источники: финансовые отчеты компаний и расчеты на их основе.

Растущая интернационализация российского бизнеса ставит новые задачи для государственного регулирования ПИИ. Так, лишь к концу 2011 г. в России было создано Агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭСКАР), которое, однако, до сих пор не осуществляет ощутимую поддержку российским ПИИ. До начала 2000-х гг. Россия не слишком активно заключала соглашения о взаимной защите и поощрении капиталовложений, а содержание подписываемых документов в основном касалось гарантий для иностранных ТНК в России. С 2002 года Россия заключает двусторонние соглашения нового типа, более полно учитывающие интересы российских ТНК, причем их география заметно расширилась за счет стран Азии, Африки и Латинской Америки. Однако до сих пор всеми ратифицированными соглашениями о поощрении ПИИ с участием России охвачено немногим более 60 государств. По-видимому, в этой сфере радикально ситуация может измениться лишь после присоединения страны к ОЭСР, а в целом для регулирования движения капитала в форме ПИИ в России необходимо существенное изменение соответствующего законодательства.

Выводы

1. Самая авторитетная международная организация по изучению прямых иностранных инвестиций (ПИИ) ЮНКТАД к транснациональным корпорациям (ТНК) относит компании любой правовой формы, владеющие по крайней мере 10% акций (долевого участия) в фирмах, которые расположены в двух и более странах. Такая расширенная трактовка ТНК удобна для оценки степени транснационализации экономики, но за ней теряется разнообразие типов ТНК. По данным ЮНКТАД, в конце 2014 г. накопленный в мире объем ПИИ составил 26 трлн долл. Объем продаж зарубежных дочерних структур ТНК достиг 36,4 трлн долл. Контролируемые с помощью ПИИ фирмы работают в основном на внутренних рынках стран — реципиентов капитала, однако на экспорт идет 7,8 трлн долл., что составляет около $\frac{1}{3}$ мирового экспорта товаров и услуг. Валовая добавленная стоимость, созданная на заграничных предприятиях ТНК, достигла 7,9 трлн долл. (10% глобального ВВП).

2. При рассмотрении общего вклада ТНК в мировое хозяйство обычно подчеркивается их особое значение в трансферте технологий. Для многих развивающихся стран ПИИ представляют ценный источник капитала как такового в отличие от заемных средств, по которым надо платить проценты и возвращать через какой-то период. Следует также отметить в основном плодотворное обострение конкуренции благодаря приходу ТНК на рынки самых разных стран.

3. Отдельные страны по-разному вовлечены в движение ПИИ. Экспорт капитала характерен в основном для развитых стран. У нескольких малых европейских стран масштабы национальной экономики сопоставимы с контролируемым с их территории зарубежным производством товаров и услуг. Из крупных стран по-прежнему лидируют США. За последние десятилетия появилось много значимых ТНК в развивающихся и постсоциалистических странах. Особенно укрепились позиции Китая, хотя Россия от него отстает не слишком сильно. Развивающиеся государства постепенно укрепляют свои позиции и в качестве реципиентов ПИИ. Рост их удельного веса был бы еще более впечатляющим, если бы не многократно возросшие потоки ПИИ внутри ЕС. По сути ТНК обеспечили параллельный процесс корпоративной интеграции наряду с региональной экономической и политической интеграцией на уровне государств.

4. Различается вовлеченность в процессы транснационализации не только отдельных стран и регионов, но и разных отраслей, отдельных компаний. Для оценки зарубежной активности фирм очень популярен индекс транснационализации. Он рассчитывается как среднее трех показателей — доли зарубежных активов в общем объеме активов ТНК, доли продаж за рубежом в общей выручке этой компании и доли зарубежного персонала в общей численности занятых в этой ТНК.

5. В зависимости от географических масштабов интернационализации обычно выделяют глобальные ТНК и региональные ТНК. Последние ограничивают свою зарубежную экспансию одним-двумя близлежащими макрорегионами, где для них существуют более комфортные условия ведения бизнеса вследствие территориальной близости, отсутствия языковых барьеров, этнокультурной однородности, сходства институциональной среды и т.д. Традиционным типом ТНК выступают компании, которые поэтапно интернационализировали свой бизнес, — закрепившись на отечественных рынках, они начали внешнеторговую деятельность, которая со временем дополнилась осуществлением ПИИ. Вместе с тем в последнее время, особенно в современных отраслях сферы услуг, все больше появляется компаний, ставших транснациональными «с рождения». Особый случай — многонациональные компании, которые образуются путем полного слияния национальных компаний.

6. Согласно современным представлениям, существует четыре основные группы мотивов прямого инвестирования: 1) расширение (захват, удержание) рынков сбыта; 2) повышение эффективности производства (через снижение издержек, прежде всего трудовых); 3) обеспечение доступа к ресурсам (сырью, квалифицированным специалистам, инфраструктуре); 4) прибавление принципиально новых для фирм активов (в частности, компаний с подразделениями НИОКР, обеспечивающими разработку новых технологий). Иногда эти мотивы сочетаются. Могут существовать и более специфические мотивы ПИИ, не связанные только с экономической логикой. Например, предприниматели из развивающихся стран могут с помощью зарубежных активов «страховаться» от потерь при конфискации бизнеса на родине.

7. Инвестиционная экспансия за рубежом осуществляется в различных формах. Двумя базовыми считаются покупки существующих предприятий и инвестиции с нуля. Однако большое число приобретений существующих фирм дополняется инвести-

циями в их модернизацию, расширение бизнеса. При этом финансовыми источниками таких ПИИ могут быть среди прочего дополнительные переводы средств через границу, реинвестирование полученных на месте прибылей и даже трансграничные кредиты материнской компании зарубежным дочерним структурам ТНК. Все это в конечном счете сильно затрудняет оценку масштабов ПИИ.

8. Подконтрольные ТНК зарубежные структуры могут быть как самостоятельными юридическими лицами (тогда их называют дочерними фирмами), так и филиалами (отделениями). Кроме того, ТНК могут создавать зарубежные представительства, которые имеют право лишь на очень ограниченный круг операций. Независимые ведущие ТНК могут вступать в международные стратегические альянсы и создавать для определенных целей совместные предприятия. В таком случае становится трудно разграничить отдельные ТНК. Похожая проблема возникает, если ТНК участвует в управлении зарубежных фирм, где у нее нет 50% акций (в финансовой отчетности их называют ассоциированными компаниями). Не всегда можно выделить границы ТНК и в том случае, когда имеет место интернационализация сильно диверсифицированных бизнес-групп с непрозрачной структурой управления либо фондов прямого инвестирования.

9. Многие крупные ТНК пришли в Россию в первые годы рыночной трансформации, в том числе оказавшись у истоков создания или коренной трансформации некоторых современных отраслей сферы услуг. После экономического кризиса 1998 г., стремясь смягчить для себя последствия сильной девальвации рубля, иностранные ТНК начали быстро наращивать в России импортозамещающее промышленное производство. В результате, если, по данным Банка России, в конце 2000 г. накопленные ПИИ в стране составляли лишь 32,2 млрд долл., то к концу 2013 г. они выросли до 566,5 млрд долл. В целом модернизационный эффект ПИИ оказался для России небольшим. Однако зарубежный бизнес внес значительный вклад в развитие российских телекоммуникаций и сетевой торговли, а в последние годы сборочные заводы западноевропейских, американских и восточноазиатских концернов сильно трансформировали автомобилестроение. Ключевая роль принадлежит иностранным ТНК в российской табачной промышленности, велико их значение в некоторых подотраслях пищевой и химической индустрии. Постепенно растет значение зарубежных дочерних структур в банковском бизнесе и электроэнергетике.

10. Многие ведущие российские компании экспортируют капитал, превратившись в полноценные ТНК. Если в конце 2000 г., по данным Банка России, накопленные российские ПИИ составляли лишь 20,1 млрд долл., то к концу 2013 г. показатель вырос до 479,5 млрд долл. Основными отраслевыми направлениями зарубежной инвестиционной экспансии российских ТНК являются топливно-энергетический и металлургический комплексы. Растущая интернационализация российского бизнеса ставит новые задачи для государственного регулирования ПИИ. Так, лишь к концу 2011 г. в России было создано Агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭСКАР), которое, однако, до сих пор не осуществляет ощутимую поддержку российским ПИИ. До начала 2000-х гг. Россия не слишком активно заключала соглашения о взаимной защите и поощрении капиталовложений, а содержание подписываемых документов в основном касалось гарантий для иностранных ТНК в России.

Термины и понятия

Транснациональные корпорации (ТНК)
Индекс транснационализации
«Путешествующие по кругу» инвестиции
Фонды прямого инвестирования
Суверенные фонды

Вопросы и задания для самопроверки

1. Дайте определение транснациональной корпорации.
2. Какой вклад в мировой экспорт и глобальный ВВП осуществляют ТНК?
3. Какие страны являются крупнейшими экспортерами и импортерами ПИИ?
4. Назовите основные мотивы осуществления ПИИ.
5. В чем специфика региональных ТНК?
6. В какой период и почему в Россию пришли значительные ПИИ?
7. В каких отраслях действуют наиболее крупные российские ТНК?
8. В чем специфика географии российских прямых инвестиций за рубежом?

РАЗДЕЛ IV

РЕСУРСЫ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

После усвоения материала, изложенного в этом разделе, студент будет:

знать о ресурсах мирового хозяйства;

уметь работать со статистикой этих ресурсов;

владеть основами их анализа.

Глава 10. Человеческий капитал

Главным экономическим ресурсом национальной, мировой и глобальной экономики являются способные трудиться люди. В экономической теории их называют *трудовыми ресурсами (трудом)*. Но резко возросшее значение другого экономического ресурса — знаний — приводит к тому, что экономике нужны не просто трудовые ресурсы, а квалифицированные, желательно здоровые и предприимчивые работники. Отсюда постоянная оценка трудовых ресурсов с точки зрения не столько их количества, сколько качества и прежде всего наличия у них знаний. В свою очередь знания вырабатываются наукой и передаются трудовым ресурсам прежде всего через образование в виде информации, преимущественно через информационно-коммуникационные технологии.

10.1. Человеческий капитал как сумма экономических ресурсов

Термин «*человеческий капитал*» означает трудовые ресурсы вместе с их образованием. Его также можно понимать как способность человека к труду, приносящая ему доход и определяющуюся прежде всего его образованием, т.е. запасом знаний.

Для оценки человеческого капитала страны в него включается накопленная стоимость всех расходов на образование, подготовку и переподготовку рабочей силы. Это самая распространенная, хотя и узкая оценка человеческого капитала. Упрощенно она означает сумму двух экономических ресурсов — труда и знаний.

Более широкая оценка включает также расходы на здравоохранение, культуру и отдых, жилье, транспорт и другие социальные расходы. Наконец, в человеческий капитал страны можно включать и предпринимательские способности (предпринимательский ресурс, предпринимательство), хотя это более редкое определение человеческого капитала страны.

В теории человеческого капитала указанные выше расходы рассматриваются как инвестиции в этот капитал. Отсюда становятся понятными по крайней мере три вещи — почему для постиндустриальной экономики характерны большие социальные расходы, невысокие инвестиции в реальный капитал, высокая заработная плата. Можно сказать, что на этой стадии экономического развития крупные вложения в качество трудовых ресурсов необходимы, что поэтому поток инвестиций во многом переориентируется на инвестиции в человеческий капитал (хотя в статистике они в основном проходят не как инвестиции, а как расходы на потребление) и что этими большими расходами объясняется высокая стоимость трудовых ресурсов в постиндустриальной экономике.

Существуют различные подходы к измерению величины человеческого капитала, базирующиеся как на узкой, так и на широкой оценке. Так, Всемирный экономический форум рассчитывает индекс человеческого капитала (Human Capital Index) по 122 странам на основе 51 показателя, сведенных в следующие субиндексы: а) образования (его доступности, качества, охвата); б) физического здоровья и психологического самочувствия населения; в) рабочей силы и занятости (доля работающих, уровень безработицы, система переподготовки кадров, привлечение и поощрение способных работников); г) внешней среды для работников (инфраструктура, институты) (табл. 10.1). Баллы стране выставляются на основе того, насколько указанные показатели отклоняются от среднего по миру значения, которое равно нулю, и поэтому баллы могут быть положительными и отрицательными.

Таблица 10.1

Индекс человеческого капитала в 2013 г. по странам мира

Страна	Индекс человеческого капитала		Субиндекс образования	Субиндекс физического здоровья и психологического самочувствия	Субиндекс рабочей силы и занятости	Субиндекс внешней среды
	место	величина, балл				
Швейцария	1-е	1,456	1,313	0,977	1,736	1,793
Финляндия	2-е	1,406	1,601	0,844	1,250	1,926
Сингапур	3-е	1,232	1,348	0,762	1,345	1,471
Нидерланды	4-е	1,161	1,106	0,901	1,150	1,484
Швеция	5-е	1,111	0,977	0,960	1,154	1,351
Германия	6-е	1,109	0,888	0,877	1,149	1,522
Япония	15-е	0,957	1,075	0,900	0,826	1,026
США	16-е	0,920	1,027	0,239	1,255	1,181
Израиль	25-е	0,587	0,651	0,457	0,674	0,568
Эстония	27-е	0,571	0,862	0,536	0,142	0,745
Китай	43-е	0,186	0,069	0,010	0,516	0,147
Казахстан	45-е	0,124	0,359	-0,031	0,107	0,061
Польша	49-е	0,087	0,376	0,173	-0,139	-0,064
Россия	51-е	0,010	0,377	0,027	-0,163	-0,201
Бразилия	57-е	-0,054	-0,497	0,150	0,078	0,054
Индия	78-е	-0,270	0,020	-0,868	0,005	-0,239
ЮАР	86-е	-0,361	-0,589	-0,533	-0,588	0,265
Нигерия	114-е	-0,878	-1,471	-1,034	-0,328	-0,740
Йемен	122-е	-1,395	-1,922	-1,134	-1,320	-1,153

Источник: World Economic Forum. The Human Capital Report. 2014. P. 12—13.

В первую десятку стран по индексу человеческого капитала входят, помимо Швейцарии, Сингапура и Канады, преимущественно североевропейские страны. Из стран БРИКС наилучший рейтинг у Китая, обеспечиваемый в основном высокой занятостью и низкой безработицей. Неплохой показатель и у России, который мог бы быть выше, если бы не высокая смертность мужского населения и вытекающая из этого низкая продолжительность жизни — немногим более 70 лет, что ниже многих менее развитых стран, например Бразилии и Китая (это уменьшает субиндекс здравоохранения), отставание системы переподготовки кадров (снижает субиндекс рабочей силы и занятости), слабые госинституты (уменьшают субиндекс внешней среды).

Демографический переход и его последствия

Многие тысячелетия численность населения мира росла медленно. По расчетам Энгуса Мэддисона, в 1 г. н.э. в Мире жило 230 млн человек, в 1000 г. — 270 млн, в 1500 г. — 440 млн человек. Но уже в начале XIX в. население мира составило 1 млрд человек, в начале XX в. достигло 1,5 млрд, в начале XXI в. — 6,5 млрд и сейчас составляет более 7,1 млрд человек. Налицо ускорение роста населения, правда, с наметившимся замедлением — среднегодовые темпы этого роста составили в I тысячелетии 0,01%, в последующие пятьсот лет — 0,1%, в XIX в. — около 0,5%, в XX в. — примерно 1,3% (в основном за счет второй половины века, когда эти темпы составили 1,6 %), в нашем веке — 1,2%.

Ускорение темпов роста населения с последующим их снижением является следствием *демографического перехода* — при переходе от традиционной стадии развития к индустриальной рождаемость остается все еще высокой (в силу социальной, культурной и психологической инерции, хотя смертность резко снижается из-за повышения уровня жизни и успехов здравоохранения), а при переходе к постиндустриальной стадии — снижается и рождаемость, в результате чего естественный прирост населения (т.е. без учета миграции) снова становится низким, хотя продолжительность жизни продолжает возрастать.

На рубеже XIX—XX вв. годовые темпы роста населения в Западной Европе приближались к 1% (и это несмотря на очень большую эмиграцию), а в России были больше 1,3%, но сейчас естественный прирост населения в обоих регионах ненамного превышает 0% и их население растет преимущественно за счет иммиграции. А вот позже вступившие в демографический переход страны Азии, Африки и Латинской Америки демонстрируют именно сейчас большие темпы — 2,5% в Африке южнее Сахары; 2,2% в арабских странах; 1,4% в странах Южной Азии и 1,1% в Латинской Америке.

В результате в развитых и наиболее продвинутых менее развитых странах сейчас существуют как минимум две демографические проблемы — старение населения и дефицит трудовых ресурсов в периоды экономического подъема. Люди в возрасте старше 65 лет составляют здесь около 15%, и их доля все больше увеличивается, вызывая растущие расходы общества на здравоохранение и пенсии (причем на ту часть общества, которая не работает и уже не будет работать, в отличие от детей и моло-

дежи, расходы на которых будут окуплены их трудом в будущем). Медленные темпы роста населения оборачиваются медленными темпами роста трудовых ресурсов (в России они даже сокращаются), развитые страны компенсируют это растущей иммиграцией и попытками повысить возраст выхода на пенсию (см. параграф 10.4).

В большинстве менее развитых стран высокие темпы роста населения вызывают другую проблему — проблему излишков трудовых ресурсов, которые ведут к большой безработице (преимущественно скрытой) и часто — к большой эмиграции; даже наиболее динамичные экономики обладают большими и не полностью используемыми трудовыми ресурсами в деревне, что стимулирует эмиграцию из этих стран. Примером может быть Китай с его излишними ресурсами рабочей силы (по оценке, более сотни миллионов человек в сельской местности) и внешней миграцией в несколько сотен тысяч человек ежегодно, хотя и здесь давно упавшие темпы роста населения грозят в быстрорастущей экономике вызвать нехватку рабочей силы уже в ближайшие годы.

Экономически активное население (пример России)

В статистике к трудовым ресурсам относят население в трудоспособном возрасте (в России — женщин в возрасте от 16 до 55 лет и мужчин в возрасте от 16 до 60 лет). Если из числа этих потенциальных работников исключить студентов, военнослужащих, инвалидов, неработающих домохозяек, то оставшуюся часть называют *экономически активным населением (рабочей силой)*. Оно включает как работающих, так и безработных. В России с ее 146 млн человек населения трудовые ресурсы составляют около 87 млн (без учета нелегальных иммигрантов), а экономически активное население равно 77,2 млн, в том числе 4,1 млн безработных (на середину 2015 г.).

Предложение рабочей силы в стране определяется естественным приростом ее населения и внешней миграцией. В России на этом предложении сильно сказываются последствия демографической катастрофы 1990-х гг., когда рождаемость упала в 1,5 раза, смертность повысилась также в 1,5 раза, в результате чего естественный прирост населения восстановился только в 2012 г. Однако вплоть до последних лет это компенсировалось тем, что выходящих на пенсию работников замещало сравнительно многочисленное поколение 1980-х гг., а также большим положительным сальдо внешней миграции. За 1993—2013 годы в Россию на постоянное

жительство въехало более 8 млн человек (в основном из бывших советских республик), а выехало около 3 млн человек, к тому же на предложение рабочей силы значительное влияние оказывает временная трудовая миграция: по оценкам, число временных трудовых иммигрантов в отдельные годы может превышать 10 млн человек. Однако в нашем десятилетии ситуация изменилась: продолжающаяся расти иммиграция на постоянную и временную работу уже не может перекрыть малочисленность работников поколения 1990-х гг., выходящих на рынок труда. А в результате численность трудовых ресурсов и предложение рабочей силы в России имеют тенденцию к сокращению (правда, без учета нелегальной временной иммиграции), хотя численность детей, пенсионеров и всего населения имеет тенденцию к росту.

Спрос на рабочую силу определяется прежде всего экономической динамикой. Так, невысокие темпы экономического роста в Европе приводят к ощутимой безработице даже в условиях медленно растущего населения. В России дефицит рабочей силы остро ощущался уже в конце экономического подъема 2000-х гг., перестал быть критическим в годы последующего кризиса, но может вновь стать острым, если экономика будет вновь расти высокими темпами. В утвержденном правительством Прогнозе долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года предполагается рост численности населения до 151,5 млн человек по наиболее оптимальному варианту (142 млн человек по двум менее оптимальным вариантам), но одновременно прогнозируется сокращение населения в трудоспособном возрасте (по всем трем вариантам) из-за «демографической ямы» 1990-х гг., которое не будет перекрываться идущим сейчас улучшением естественного прироста (оно скажется на рынке рабочей силы через пару десятилетий) и ростом положительного миграционного сальдо. А в результате численность экономически активного населения по всем трем вариантам будет снижаться — до 68,5 млн по оптимальному варианту и до 66 млн по менее оптимальным вариантам, несмотря на снижение безработицы по всем трем вариантам. Выходом может быть модернизация с ее высоким ростом производительности труда и, возможно, повышение возраста выхода на пенсию.

Структура занятости в развитых и наиболее продвинутых из остальных стран характеризуется очень малой занятостью в первичном секторе и перемещением рабочей силы из вторичного сектора в третичный. Продемонстрируем это на примере России (табл. 10.2).

Таблица 10.2

Отраслевая структура занятости в России

Отрасль	Показатель							
	1980 г.		1990 г.		2000 г.		2014 г.	
	млн человек	%	млн человек	%	млн человек	%	млн человек	%
Все занятые (среднегодовая численность занятых)	73,3	100,0	75,3	100	64,3	100	67,8	100
Сфера материального производства — всего,	41,8	57,1	41,8	55,5	28,2	43,8	24,9	37,0
в том числе:								
промышленность	23,8	32,5	22,8	30,3	14,5	22,6	12,9	19,1
сельское и лесное хозяйство	11,0	15,0	10,0	13,2	8,7	13,4	6,3*	9,4*
строительство	7,0	9,6	9,0	12,0	5,0	7,8	5,7	8,5
Сфера услуг — всего,	31,5	42,9	33,5	44,5	36,1	56,2	42,9	63,0
в том числе:								
транспорт и связь	7,0	9,6	5,8	7,8	5,0	7,8	5,4	8,0
оптовая и розничная торговля, общественное питание	6,1	8,3	5,9	7,9	9,4	15,9	13,8**	20,3**
ЖКХ, непроизводственные виды бытового обслуживания населения	2,8	8,3	3,2	7,8	3,3	14,6	5,9***	8,7***
наука и научное обслуживание	3,0	4,1	2,8	3,7	1,2	1,9		
здравоохранение, физкультура и соцобеспечение	3,5	4,8	4,2	5,6	4,5	7,0	4,5	6,6
культура и искусство	1,0	1,5	1,2	1,7	1,1	1,8		
образование	5,0	6,7	6,1	7,9	5,9	9,1	5,5	8,1
финансы, кредит, страхование	0,4	0,5	0,4	0,5	0,7	1,2	1,3**	2,0**
управление	1,1	1,6	1,6	2,1	2,9	4,5	3,7 ⁵	5,5 ⁵
другие отрасли	1,4	1,9	2,4	3,1	2,0	3,1	2,5	3,7

* Сельское и лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство.

** Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования; гостиницы и рестораны.

*** Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг (включая науку и научные исследования и разработки).

4* Финансовая деятельность.

5* Госуправление и обеспечение военной безопасности; соцстрахование.

Источник: Российский статистический ежегодник 2003: Статистический сборник. М., 2003. С. 129, 137; Россия в цифрах 2015: Краткий статистический сборник. М., 2015. С. 93.

Безработица

К безработным относят ту часть экономически активного населения, которая не имеет работы, но ищет ее и готова приступить к ней. Статистики считают как зарегистрированных безработных (т.е. обратившихся в службы занятости), так и незарегистрированных (ищущих работу самостоятельно, которых в России, например, $\frac{3}{4}$ от всех безработных из-за скудности пособия по безработице и невозможности зарегистрированным безработным подрабатывать). Однако во многих менее развитых странах незарегистрированных безработных не считают, к тому же здесь велика скрытая безработица — особенно в сельском хозяйстве и торговле.

Уровень безработицы определяется отношением числа безработных к численности экономически активного населения. В России уровень безработицы невысок — в середине 2015 г. он составил 5,1%. Однако в ряде депрессивных районов безработица очень велика — в Ингушетии — 30,7%, Чечне — 17,1%, хотя в экономически продвинутых регионах она ниже среднего показателя — в Москве, например, 1,9%.

Безработица среди молодежи обычно выше из-за отсутствия у нее опыта работы — в России, например, безработица среди ищущих работу молодых людей в возрасте 15–24 года составляет 15,8%. Выше безработица и в сельских районах из-за ограниченного выбора мест работы — в сельской России она была в 1,9 раза выше среднего по стране уровня безработицы.

По прогнозу Международной организации труда, во второй половине нашего десятилетия безработица в мире не изменится по сравнению с первой половиной десятилетия и составит 6%. В развитых странах она составит 8%, в менее развитых будет колебаться от 4% (Южная Азия) до 11% (Ближний Восток). Однако в менее развитых странах безработица фактически выше и прежде всего из-за скрытой безработицы, и поэтому в этих странах число безработных составляет в середине нашего десятилетия не фигурирующие в прогнозе 165 млн человек, а намного больше. В развитых странах оценка безработных в 42 млн человек ближе к действительности¹.

¹ ILO. Global Employment Trends 2013. Geneva, 2013. P. 143–150.

10.2. Предпринимательство

Предпринимательство как экономический ресурс

Предпринимательский ресурс (предпринимательские способности, предпринимательство) — это способность к эффективной организации взаимодействия всех остальных экономических ресурсов — труда, знаний, капитала, земли — для осуществления хозяйственной деятельности. Этот ресурс представлен предпринимателями, предпринимательской (рыночной) инфраструктурой, а также предпринимательской культурой и психологией.

К предпринимателям относят владельцев компаний, их менеджеров среднего и высшего уровня (т.е. принимающих управленческие решения), а также индивидуальных предпринимателей.

Предпринимательская (рыночная) инфраструктура охватывает различные институты рыночного хозяйства — не столько банки и биржи, страховые и аудиторские компании, консультационные и юридические компании, хозяйственное законодательство вообще, сколько такие базовые институты рынка, как защита частной собственности и свобода предпринимательства, особенно конкуренции.

Еще один элемент предпринимательского ресурса — это культура и психология предпринимательства: если культура предпринимательства имеет длительную историю, если предпринимательская этика (а не только национальное законодательство) не допускает обмана партнера, если значительная часть общества психологически склонна к предпринимательству (это называют предпринимательским духом общества), то подобная культура и психология способствуют высокому предпринимательскому потенциалу страны.

Условия для предпринимательства в странах и регионах мира

Можно утверждать, что предпринимательский ресурс более обилен (экономическая теория по традиции говорит об обилии или скудости ресурсов) в условиях максимально либеральной экономики, а также если в экономике немало опытных и образованных предпринимателей, развита рыночная инфраструктура, имеются глубокие корни предпринимательской культуры, а сам дух общества не просто благожелателен к предпринимательству,

а пронизан стремлением к нему значительной части населения. Подобными характеристиками обладают прежде всего развитые страны, большинство из которых взращивали предпринимательский ресурс столетиями (Европа) или являются наследниками старой предпринимательской культуры (США, Канада, Австралия), а также новые развитые и новые индустриальные страны с глубокими торговыми традициями (особенно в Азии).

В свою очередь эти характеристики во многом зависят от стадии экономического развития страны и национальной экономической модели. Так, стадия экономического развития, на которой находится Россия, обуславливает, что значительная часть предпринимателей еще не имеет хорошего профессионального образования, слабы и неэффективны многие институты рыночной инфраструктуры, низка предпринимательская культура, а значительная часть населения психологически настороженно относится к предпринимателям. Первая из этих характеристик в России улучшается благодаря высокому уровню образования всего населения, есть прогресс в рыночной инфраструктуре, но предпринимательская культура развивается медленно, особенно такой ее элемент, как хозяйственная этика.

Что касается российской экономической модели, то для нее характерна тесная связь предпринимателей с государственным аппаратом. Это обусловлено тем, что, во-первых, в стране сохраняется огромное число государственных и полугосударственных фирм (начиная с «Газпрома» и заканчивая муниципальными предприятиями), в управлении которыми активно участвуют и менеджеры, и чиновники. Во-вторых, многие российские чиновники сами являются негласными предпринимателями (лишь формально выйдя из бизнеса на период госслужбы или создав свой бизнес за счет взяток и других форм использования своего положения на государственной службе), руководя своими фирмами через подставных лиц. В-третьих, в ходе ускоренной приватизации большинство российских олигархов стали таковыми во многом по воле высших российских чиновников и остаются в силе благодаря своему согласию на вмешательство этих чиновников в хозяйственную жизнь своих бизнес-групп. В-четвертых, очень велика зависимость даже неприватизированных частных фирм от государственного аппарата из-за высокой бюрократизации и коррумпированности всей жизни в стране, в том числе хозяйственной.

Вышесказанное подтверждается Всемирным экономическим форумом. В его ежегодных докладах о конкурентоспособности

стран мира используется стандартный набор из 16 проблем, мешающих бизнесу в той или иной стране с точки зрения местных предпринимателей (табл. 10.3).

Таблица 10.3

Основные проблемы, испытываемые частным бизнесом в странах БРИКС (доля респондентов, указавших на очень большое значение проблемы, %)

Проблема	Показатель					Справочно: США
	Китай	Индия	Бразилия	ЮАР	Россия	
Коррупция	12,4	8,0	8,8	11,0	14,3	2,0
Неэффективность государственной бюрократии	6,6	7,6	12,8	14,8	8,2	14,7
Преступность и хищения	1,8	4,6	0,8	2,5	2,8	2,2
Ставки налогов	6,0	8,7	13,5	1,0	12,3	17,3
Доступ к финансированию	15,8	10,2	3,4	2,2	11,7	9,1
Инфляция	6,4	4,5	1,4	1,5	7,6	4,0
Налоговое администрирование	9,1	4,5	18,2	1,5	10,8	16,7
Низкая трудовая этика рабочей силы	3,6	4,7	0,8	5,2	4,8	7,9
Неадекватность квалификации рабочей силы	4,0	6,3	6,1	16,9	7,3	7,8
Неадекватность инфраструктуры	8,4	8,1	15,0	9,8	4,6	2,7
Трудовое законодательство	4,9	6,4	15,0	19,8	3,6	8,1
Нестабильность экономической политики	6,3	4,8	2,4	7,4	2,8	4,1
Валютное регулирование	4,8	8,4	0,6	2,1	2,2	0,9
Нестабильность правительства (перевороты)	4,0	6,4	0,0	0,2	2,0	0,7
Плохое здоровье населения	1,0	2,8	0,1	1,2	1,0	0,7
Недостаточные возможности для инноваций	5,0	3,8	1,1	3,0	4,0	2,4

Источник: World Economic Forum. World Competitiveness Report 2014—2015. Geneva, 2014. P. 134, 154, 212, 320, 340, 378.

При анализе табл. 10.3 надо отдавать себе отчет, что она свидетельствует не о размахе проблем для предпринимательства в той или иной стране по сравнению с другими странами (американские предприниматели ставят ставки налогов на первое

место среди волнующих их проблем, хотя в США они остаются ниже, чем в странах БРИКС), а о наиболее актуальных проблемах для предпринимателей даже в странах с относительно хорошими условиями для предпринимательства (как в США). Для российского предпринимательства в пятерку главных проблем входят те, что порождены большим и недостаточно эффективным госаппаратом, — это коррупция, неэффективность государственной бюрократии, высокие налоги, налоговое администрирование (механизм взимания налогов), а также доступ к финансированию. При расширении списка главных барьеров для предпринимательства в России на основе анкетирования ее предпринимателей к ним прибавляются (и выходят на первые места) такие, как отсутствие поддержки со стороны властей, а также нехватка квалифицированной рабочей силы.

Ежегодник *Doing Business* оценивает условия для предпринимательства в 189 странах мира по десяти субиндексам, сводя их в индекс условий для бизнеса, ранжированный с 1-го (Сингапур) по 189-е место (Чад) (табл. 10.4).

Таблица 10.4

Условия для бизнеса в разных странах мира

Страна	Место в рейтинге	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
США	7-е	46	41	61	29	2	25	47	16	41	4
Германия	14-е	114	8	3	89	23	51	68	18	13	3
Япония	29-е	83	83	28	73	71	35	122	20	26	2
Китай	90-е	128	179	124	37	71	132	120	98	35	53
Индия	142-е	158	184	137	121	36	7	156	126	186	137
Бразилия	120-е	167	174	19	138	89	35	177	123	116	55
ЮАР	43-е	61	32	158	97	52	17	19	100	46	39
Россия	62-е	34	156	143	12	61	100	49	155	14	65

Примечания: 1 — сложность открытия бизнеса;

2 — получение разрешения на строительство;

3 — доступ к электросетям;

4 — регистрация собственности;

5 — доступ к займам;

6 — защита прав миноритарных инвесторов;

7 — тяжесть налогообложения и сложность налогового администрирования;

8 — доступ к внешней торговле;

9 — судебное обеспечение контрактных обязательств;

10 — госрегулирование процедуры банкротства.

Источник: The World Bank. *Doing Business*. Washington, 2015. P. 167—227

Предпринимательство в условиях глобализации

Глобализация повышает значение предпринимательского ресурса в общем наборе экономических ресурсов. Этому есть минимум две причины.

По мере того как экономические ресурсы из разных стран мира становятся все более доступными, повышается значение того ресурса, который может организовать оптимальным способом эти все менее дефицитные ресурсы. Эффективный менеджер становится в условиях глобализации все более значимой фигурой (отсюда, кстати, часто очень высокая оплата их труда).

Кроме того, даже компании, не связанные с внешним рынком, испытывают все больше давления со стороны иностранных конкурентов на внутреннем рынке, и чтобы его выдержать, им нужно постоянно повышать уровень своего менеджмента, т.е. все больше развивать предпринимательский ресурс, как, например, российским автомобилестроительным компаниям, постоянно конкурирующим с импортом и с продукцией, производимой иностранными компаниями на территории России.

В результате предпринимательство наряду со знаниями и трудом часто имеет большее значение, чем такие экономические ресурсы, как земля и капитал.

10.3. Ресурсы знаний

Экономика знаний

Термин «экономика знаний» (knowledge economy), или «экономика, основанная на знаниях» (knowledge-based economy) используется для определения такого типа экономики, в которой знания играют решающую роль, а использование новых знаний является одним из главных источников роста. ОЭСР к отраслям экономики знаний относит наукоемкие отрасли промышленности, а также отрасли сферы услуг — основные пользователи этой продукции (финансы и страхование, деловые услуги, услуги связи, образование, здравоохранение, социальные и жилищно-коммунальные услуги). В свою очередь к наукоемким ОЭСР относит отрасли, в которых высоки затраты на НИОКР (*научно-исследовательские работы и опытно-конструкторские разработки, научные исследования и разработки* — НИР, research and development, R&D).

В этих отраслях отношение затрат на НИОКР к объему добавленной стоимости превышает 3,5%; выделяются среди них высокотехнологичные отрасли (high technologies) с еще большими затратами на НИОКР и высокотехнологичные отрасли высшего уровня (leading edge) с затратами на НИОКР не менее 10% добавленной стоимости и расходами на оплату труда ученых, инженеров и техников не менее 10% от общих затрат на оплату труда (это авиакосмическая промышленность, электроника, информационно-телекоммуникационные технологии (ИКТ), фармацевтическая промышленность и другие отрасли). В странах — членах ОЭСР отрасли экономики знаний производят в среднем свыше 50% ВВП.

В рамках действовавшей до 2012 г. программы Всемирного банка «Знания для развития» (Knowledge for Development, K4D) на основе разработанной им Методологии оценки знаний — КАМ (Knowledge Assessment Methodology) ежегодно подсчитывались и публиковались индексы знаний (Knowledge Indexes) по разным странам, состоящие из двух субиндексов — индекса экономики знаний (Knowledge Economy Index), измеряющего способность страны создавать, распространять и применять знания, и собственно индекса знаний (Knowledge Index), который отличается от индекса экономики знаний тем, что еще отражает то, в какой степени деятельность государства способствует развитию знаний. Индексы знаний рассчитываются на основании 148 показателей, объединенных в четыре основные группы: экономический и институциональный режимы, образование и человеческие ресурсы, национальные инновационные системы, ИКТ.

Анализ индексов знаний в 146 странах мира показывает, что переход к экономике знаний в начале 2010-х гг. был осуществлен только в наиболее развитых странах мира (табл. 10.5). Значения индексов знаний в странах с высокими доходами составляют в среднем 8,60 балла из максимально возможных 10, в менее развитых странах с доходами выше среднего уровня — 5,10 балла, в наименее развитых странах мира — 1,58 балла. Высшие строчки занимают Швеция, Финляндия, Дания, в первую десятку вошли также Нидерланды, Норвегия, Новая Зеландия, Канада, Германия, Австралия и Швейцария. Япония и Сингапур оказались в начале третьего десятка стран мира. Из стран — членов БРИКС лучший результат у России (55-е место — 5,78 балла), а Бразилия, Южная Африка, Китай, Индия заняли 60, 67, 84 и 110-е места соответственно.

Таблица 10.5

Индексы знаний в странах мира в 2012 г., балл

Место в рейтинге	Страна	Индекс экономики знаний	Индекс знаний
1-е	Швеция	9,43	9,38
2-е	Финляндия	9,33	9,22
3-е	Дания	9,16	9,00
4-е	Нидерланды	9,1	9,22
5-е	Норвегия	9,11	8,99
6-е	Новая Зеландия	8,97	8,93
7-е	Канада	8,92	8,72
8-е	Германия	8,90	8,83
9-е	Австралия	8,88	8,98
10-е	Швейцария	8,87	8,65

Источник: The World Bank. KEI and KI Indexes 2012. July 2012.

Инновации

Экономика знаний порождает обилие инноваций. Согласно ОЭСР, *инновация* представляет собой экономическое использование нового или значительно улучшенного продукта (товара или услуги), нового технологического процесса, нового метода маркетинга или нового организационного метода в производстве и сбыте. Таким образом, инновационная деятельность представляет обновление продукции, технологии или методов управления, а критерием успешности инновационной деятельности служит коммерциализация (выход на рынок) продукции — новой, обновленной или же старой, но изготовленной на основе новых технологий и методов.

Для характеристики инновационной экономики используют глобальный индекс инноваций — ГИИ (Global Innovation Index, GIИ). Он охватывает более 140 стран, в которых проживает почти 95% населения мира и производится свыше 99% мирового ВВП, и составляется ежегодно совместно Всемирной организацией интеллектуальной собственности (ВОИС), швейцарской школой бизнеса INSEAD и Корнельским университетом (США). ГИИ рассчитывается на основе 81 показателя, сгруппированных в два субиндекса: а) индекс ресурсов и затрат на инновации (innovation input), характеризующий инновационный потенциал и условия для реализации инновационной политики; б) индекс результативности инноваций (innovation output), который дает представление о достигнутых практических результатах осуществления инноваций и инновационной активности экономических агентов.

Таким образом, глобальный индекс инноваций определяется на основе соотношения затрат и результатов инновационной деятельности. Сравнительный анализ глобального индекса инноваций позволяет составить картину инновационного развития стран мира, находящихся на разных уровнях экономического развития, оценивает результативность инновационной деятельности, а также дает возможность оценить эффективность инновационной политики в отдельных странах (табл. 10.6).

Таблица 10.6

Рейтинг стран мира по глобальному индексу инноваций в 2015 г.

Место в рейтинге	Страна	Показатель
1-е	Швейцария	68,30
2-е	Великобритания	62,42
3-е	Швеция	62,40
4-е	Нидерланды	61,58
5-е	США	60,10
6-е	Финляндия	60,09
7-е	Сингапур	59,36
8-е	Ирландия	59,13
9-е	Люксембург	59,02
10-е	Дания	57,70
29-е	Китай	47,47
48-е	Россия	39,32
70-е	Бразилия	34,9

Источник: The Global Innovation Index 2015: Effective Innovation Policies for Development. Cornell University, INSEAD, and WIPO. Fontainebleau, Ithaca, and Geneva, 2015.

<https://www.globalinnovationindex.org/userfiles/file/reportpdf/GII-2015-v5.pdf>

Как видно из табл. 10.6, в рейтинге стран мира по глобальному индексу инноваций лидируют западноевропейские страны. При этом США резко сдали позиции, спустившись с 1-го места в 2009 г. на 6-е место в рейтинге 2014 г. и 5-е — в 2015 г., пропустив вперед страны Западной Европы.

Опыт этих стран показывает, что инновационная активность тесно связана с характером национальной инновационной системы — НИС (national innovation system, NIS). НИС представляет собой совокупность структур, занятых производством и коммерциализацией новых знаний (это компании, университеты, государственные исследовательские центры, инновационные кластеры и т.д.), и структур, обеспечивающих среду для успешного инно-

вационного процесса (институты правового, финансового и социального характера) в пределах национальных границ.

Для характеристики НИС используют набор показателей, главным из которых является доля инновационной продукции в общем выпуске продукции. В начале — середине 2010-х гг. доля инновационной продукции в России составляла примерно 10%, в то время как в странах — членах Евросоюза — около 50%, в том числе в демонстрирующих минимальные показатели инновационной активности Румынии, Болгарии, Латвии и Польше — от 20% до 30%. Самая высокая доля инновационно-активных предприятий в 2010—2012 гг. наблюдалась в Германии (66,9%), Люксембурге (66,1%) и Ирландии (58,7%).

Доля инновационной продукции в промышленном производстве России в 2013 г. составляла 4,3%, в то время как в Германии, — 11,8%, Франции — 11,3%, Испании — 10,1%, Чехии — 7,8%, Финляндии — 6,9%, Венгрии — 4,5% (рис. 10.1). Отставание России связано не столько с медленным внедрением новых продуктов и технологий, сколько с недостаточно масштабным внедрением новых методов бизнеса (отчасти из-за недостаточно высокого уровня экономического развития страны, отчасти — из-за дефектов ее модели капитализма).

Наконец, одним из критериев оценки уровня инноваций в стране является количество действующих патентов и поданных патентных заявок. В 2013 году в мире насчитывалось 9,45 млн действующих патентов, причем большая часть из них приходилась на долю США (26%) и Японию (19%). В 2014 году, согласно подсчетам Всемирного банка, во всех странах мира было подано около 2,4 млн патентных заявок, из которых свыше $\frac{2}{3}$ (1,62 млн) было подано резидентами, а 0,77 млн — нерезидентами. Треть заявок была подана в Китае (34,4% от общемирового объема), почти четверть в США (23,9%). Доля заявок Японии составила 13,71%, Южной Кореи 8,5%, в то время как доля заявок в Европейское патентное ведомство составила около 5%. Можно предположить, что в разных странах разные традиции в патентных заявках — если в США и в ЕС принято патентовать в основном изобретения, то в Восточной Азии — также и мелкие усовершенствования.

Научные ресурсы

Научные ресурсы страны характеризуют объем и качество накопленных знаний и способность страны к их воспроизводству. Обратим внимание на то, что инновации могут базироваться



Рис. 10.1. Показатели инновационной активности в промышленности стран ОЭСР

Источник: http://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/oecd-science-technology-and-industry-outlook-2014/most-innovative-firms-combine-several-modes-of-innovation_sti_outlook-2014-graph23-en

на достижениях зарубежных НИОКР (это типично для менее развитых стран), но по мере повышения уровня развития страны (приближения ее к достигнутому в мире самому высокому технологическому уровню — technological frontier) значение собственных НИОКР для инноваций возрастает, так как возможности заимствования знаний за рубежом сокращаются. Это одна из причин того парадокса, что в менее развитых странах высокие темпы экономического роста (Китай, в прошлом — Япония), во многом обеспечиваемые заимствованиями зарубежных знаний, по мере повышения уровня развития страны снижаются, хотя их расходы на НИОКР растут (в Китае приближаются к 2% от ВВП, в Японии — 3,5%, Южной Кореи — 4,5%).

Важнейшими показателями, характеризующими научные ресурсы отдельных стран, являются показатели материально-кадровой обеспеченности сферы науки и результативности научных

исследований. Это доля расходов на НИОКР в ВВП; численность занятых в НИОКР по отношению к общей численности населения или к численности занятых в экономике; индекс цитирования; число международных премий (прежде всего нобелевских) за выдающиеся научные достижения; сальдо технологического баланса (баланс торговли патентами и лицензиями); доля высокотехнологичных отраслей в промышленном экспорте. Эффективность сферы НИОКР (научная продуктивность) зависит как от материально-технического обеспечения, так и от спроса на результаты исследования, т.е. от инновационной активности.

Основной объем научных ресурсов мира сосредоточен в странах ОЭСР, Китае, России и Индии (табл. 10.7). На долю США в 2012 г. пришлось около 30% мировых расходов на НИОКР, ЕС — 22%, Китая — 15%, Японии — 10%, России — 2,4%, Бразилии — 1,8%, Индии — 1,7%. По доле расходов на НИОКР в ВВП лидируют Израиль, Южная Корея, Финляндия, Швеция, Япония.

Масштабы НИОКР в менее развитых странах, особенно в Китае, расширяются быстрее, чем в развитых странах, а доля США и ЕС в мировых расходах на НИОКР сокращается (в 2001 г. она составляла 37 и 26%, в 2012 г. — 30 и 22% соответственно). Тем не менее США и ЕС по-прежнему лидируют по показателю научной продуктивности, в частности, доля наиболее цитируемых статей США в 2012 г. составила 46%, ЕС — 30%. Наибольшее количество цитируемых в международных базах данных научных журналов также издается на территории США (около 40%), Великобритании (около 20%), Голландии и Германии (по 10%), а также Швейцарии, Японии, Франции и России (2—3%)

В развитых странах частные компании (включая полугосударственные) являются основным инвестором в НИОКР: частный сектор обеспечивает около 70% всех расходов на НИОКР в США, Финляндии и Германии, свыше 70% — в Южной Корее и Японии. В кризисные годы эти компании не только не сворачивали работы по разработке новых продуктов, но создавали «заделы» на перспективу.

В России ее научные ресурсы используются слабо и в конце прошлого века деградировали во многом из-за малого спроса на результаты НИОКР российских компаний, действующих в условиях низкой конкуренции на внутреннем рынке. В нынешнем веке для развития национальной исследовательской системы (НИС) был предпринят ряд шагов: увеличены госрасходы на НИ-

ОКР, повышена заработная плата работникам государственных учреждений сферы НИОКР, в 2013 г. начата реформа Российской академии наук, в институтах которой сконцентрирован научный потенциал страны.

Таблица 10.7

**Отдельные показатели научных ресурсов
в ведущих странах мира в 2013 г., %**

Страна	Показатель				
	доля расходов на НИОКР в ВВП	доля частного сектора в финансировании НИОКР	доля в мировом объеме научных статей	доля исследователей на 1 тыс. занятых в экономике*	доля в мировом экспорте компьютеров, электронной и оптической продукции
США	2,7	69,9	26	8,5	8,47
Япония	3,5	75,5	6	10,1	5,04
Южная Корея	4,1	75,7	3	12,8	5,57
Швеция	3,3	67,7	1	13,3	0,72
Финляндия	3,3	68,7	1	15,6	0,20
Великобритания	1,7	44,6	6	8,7	1,49
Франция	2,2	53,5	4	9,7	1,61
Германия	2,9	65,6	6	8,5	4,90
Италия	1,3	54,3	3	4,9	0,72
ЕС	1,9	62,6	31	7,7	18,21
Израиль	4,2	35,6	—	17,4**	—
ОЭСР в целом	2,4	60,8	—	7,8	43,48
Китай	2,0	74,6	11	1,9	26,96
Бразилия	1,2	—	2	—	—
Индия	0,8	—	3	—	—
Южная Африка	0,8	47,4	—	1,5**	0,06
Россия	1,1	58,9	2	6,2	0,14

* В пересчете на полную занятость.

** 2012 г.

Источник: Science&Engineering Indicators 2014. Tabl. 4-4, p. 4-19; tabl. 4-5, p. 4-21; tabl. 5-20, p. 5-38, Appendix. Tabl. 3-24, 4-13, 2-34, 2-39; Main Science and Technology Indicators. Vol. 2014/1, OECD 2014, tabl. 8, p. 27; tabl. 11, p. 30; tabl. 71, p. 90.

Образовательные ресурсы

В процессе перехода к экономике знаний усиливается роль сферы образования. Если знания вырабатываются прежде всего в сфере НИОКР, то распространяются они в основном через сферу образования. *Образовательные ресурсы* страны — это знания, которые накоплены ее населением и воспроизводятся через систему образования.

В странах ОЭСР доля детей, окончивших начальную школу, составляет свыше 99%, а в странах с низкими доходами на душу населения — около 70%, хотя и там эта доля растет. Также растет уровень охвата средним образованием подростков, который варьируется от 41% в наименее развитых странах до 98% в странах ОЭСР. Что касается высшего и среднего профессионального образования, то 2012 г. в ключевых экономиках мира уровень охвата этим образованием молодых людей в возрасте 15—19 лет колебался от почти 35% в Китае до свыше 90% в Финляндии, Южной Корее, Израиле, Бельгии, Германии и также продолжал расти.

Уровень развития высшего и среднего профобразования лучше всего свидетельствует о возможностях страны снабдить будущих работников знанием и профессиональными навыками. Среди мотивов для получения высшего образования всех уровней можно отметить лучшие перспективы трудоустройства, более высокий заработок, возможность более быстрого профессионального и карьерного роста, меньшие риски пополнить ряды безработных (так, в странах ОЭСР безработица среди лиц с высшим образованием в 3 раза меньше).

По охвату населения высшим и средним профобразованием Россия является мировым лидером (табл. 10.8). Но экономика знаний требует от работников постоянного обновления профессиональных компетенций, что нашло свое отражение в концепции непрерывного образования, или образования в течение всей жизни (*life-long education*). И здесь Россия проигрывает ведущим развитым странам, где периодическая учеба после окончания вуза или колледжа является общепринятой и занимает отнюдь не первые места, если к количеству лет, проведенных в школе, колледже и вузе, добавлять время, затраченное в различных системах повышения квалификации и переподготовки.

**Основные показатели, характеризующие
образовательные ресурсы страны**

Страна	Показатель						
	доля расходов на образование в ВВП, %*	высшее образование*				доля закончивших полную среднюю школу, в группе от 25 до 34 лет, %**	доля населения с высшим образованием, в группе от 25 до 64 лет, %**
		доля расходов в ВВП, %	структура финансирования, %		расходы на одного студента в год, тыс. долл. по ППС		
государственные источники	частные источники						
США	6,9	2,7	34,8	65,2	26,0	89	43
Япония	5,1	1,6	34,5	65,5	16,5	—	47
Южная Корея	7,6	2,6	27,0	73,0	9,9	98	42
Канада	6,8	2,8	57,4	42,6	23,2	92	53
Израиль	7,3	1,7	49,0	51,0	11,6	90	46
Швеция	6,3	1,7	89,5	10,5	20,8	91	36
Финляндия	6,5	1,9	95,9	4,1	18,0	90	40
Дания	7,9	1,9	94,5	5,5	21,3	82	35
Великобритания	6,4	1,2	30,2	69,8	14,2	85	41
Франция	6,1	1,5	80,8	19,2	15,4	83	31
Германия	5,1	1,3	84,7	15,3	16,7	87	28
Италия	4,6	1,0	66,5	33,5	10,0	72	16
Чехия	5,0	1,4	81,1	18,9	9,4	94	19
ЕС-21	5,8	1,5	78,6	21,4	14,0	84	30
ОЭСР	6,1	1,6	69,2	30,8	14,0	82	32
Китай	—	—	—	—	—	22***	4
Бразилия	5,9	1,0 ^{4*}	—	—	10,9	59	13
Россия	4,6	1,4	62,7	37,3	7,4	94	53

* 2011 г.

** 2012 г.

*** По группе от 25 до 64 лет.

4* Государственные расходы.

Источник: OECD. Education at a Glance: OECD Indicators. 2014. Tabl. A1.2a, p. 43; tabl. A1.3a, p. 44; tabl. B1.2a, p. 215; tabl. B2.1, p. 230; tabl. B2.3, p. 232; tabl. B3.2c, p. 248; tabl. B4.1, p. 257.

Переход к экономике знаний требует постоянного развития человеческих ресурсов — совершенствования личностных и профессиональных компетенций. Ускорение темпов технологического прогресса, особенно ИКТ, вызывает необходимость как непрерывного пополнения знаний для занятых в высокотехнологических секторах (быстрая смена технологий), так и переподготовки в низкотехнологических областях (угроза закрытия рабочих мест в результате автоматизации или перевода производства в регионы с низкими издержками на заработную плату). В результате происходит трансформация сферы образования, разрабатываются гибкие и неформальные программы непрерывного обучения, включая дистанционные и online-курсы. В развитых странах в 2012 г. более 50% взрослого населения (в возрасте от 25 до 64 лет) продолжали обучение как в формальных, так и в неформальных формах. Если в Дании, Финляндии, Нидерландах, Норвегии и Швеции свыше 60% взрослого населения продолжали обучение, то в России — только 20%. Одним из последствий столь низкого показателя «обучение в течение всей жизни» является низкая степень использования ИКТ населением России (см. главу 29). В связи с этим в России поставлена задача увеличить в 2015 г. до 37% долю работников среднего и старшего возрастов, прошедших переподготовку.

Растущая конкуренция между университетами отображается в борьбе за рейтинги, которые служат индикатором для привлечения кадровых и финансовых ресурсов. В числе наиболее авторитетных рейтингов: Британский — The World University Ranking — WUR (выпускается газетой Times, ее приложением Times Higher Education при участии информационной группы Thomson Reuters), Шанхайский — Academic Ranking of World Universities — ARWU (составляется Шанхайским университетом Цзяо Тун), Лейденский — Leiden Ranking (составляет Центр науки и технологии Лейденского университета), Webometris (разрабатывается лабораторией по вебометрике Национального исследовательского совета Испании), QS World University Rankings (составляется британской компанией Quacquarelli Symonds, до 2009 г. формировался при участии Times Higher Education Supplement). В 2014 году QS в дополнение к очередному мировому рейтингу опубликовала первый рейтинг университетов развивающихся стран Европы и Центральной Азии, где 26 российских университетов вошли в топ-100 (МГУ занял 1-е место, Новосибирский госуниверситет — 2-е, СПГУ — 7-е, МГИМО(У) — 31-е место). В России ряд организаций составляют внутренние рейтинги вузов, в частности издательский

дом «Коммерсантъ», журналы «Форбс», «Эксперт», специализированные рейтинговые агентства и т.д.

Вместе с тем следует отметить, что в экспертной и вузовской среде нет единого мнения о значении рейтингов в деле оценки качества деятельности вузов. Из инструмента, помогающего провести сравнительный анализ вузов на основе интегрированных показателей, рейтинги часто становятся средством конкурентной борьбы за кадры и финансы на образовательном рынке.

Основная доля финансирования высшего образования в развитых странах приходится на государственные средства (¾ всех расходов), однако растет доля частного финансирования (средств компаний и физических лиц). Роль частных источников финансирования значительно колеблется по странам — наименьшая в странах Северной Европы (менее 5% в Дании, Финляндии и Норвегии), более 40% в США, Японии, Австралии, Канаде, Израиле и свыше 70% в Великобритании и Южной Корее. Последний экономический кризис негативно сказался на государственном финансировании сферы образования. Из-за более высоких темпов роста частных расходов доля государства в структуре финансирования высшего образования сократилась с 75 до 69% по ОЭСР за 2000—2011 гг., в основном за счет стран ЕС, где быстро росла плата за обучение.

Российское высшее образование столкнулось с серьезными проблемами. Только два российских университета (МГУ и СПбГУ) входят в число ведущих университетов мира по рейтингам высшего образования. Резкий рост студенческой массы при сравнительно низких показателях финансирования сферы высшего образования привел к значительному снижению качества обучения. За 1991—2008 годы число студентов в стране увеличилось в 2,4 раза — с 2,8 млн до 7,5 млн человек, хотя к 2012 г. их число сократилось в результате демографических факторов до 6,1 млн человек. В России доля расходов на образование в ВВП ниже, чем в среднем по ОЭСР (см. табл. 10.8). Ухудшение качества высшего образования и сырьевая ориентация экономики России во многом объясняют дисбаланс между большим количеством выпускников, требующих качественных рабочих мест и достойной оплаты, и потребностями внутреннего рынка труда. По своей или близкой специальности работает только около половины бывших студентов, что на 30% меньше, чем во Франции и США.

В целях ликвидации качественных и количественных диспропорций в системе высшего образования России в 2009—2012 гг. были сделаны шаги по реформированию образовательных струк-

тур. Параллельно с закрытием ряда образовательных учреждений предпринята попытка создания системы национальных исследовательских, а также региональных интегрированных комплексов образования, науки и бизнеса с соответствующим изменением потоков бюджетного финансирования. Выделена группа из 40 ведущих вузов, в которую вошли: 2 национальных университета (МГУ и СПГУ), 9 федеральных университетов, 29 национальных исследовательских университетов. В основе трансформации сферы образования лежит попытка приблизить российскую инновационную систему к западной модели «тройной спирали», при которой университеты, где сосредоточен научный потенциал, играют важнейшую роль в диффузии знаний и инновационном процессе.

Информационные ресурсы

Совокупность информации, предназначенной для распространения и использования, формирует национальные *информационные ресурсы*. В обществе знаний они распространяются и используются через информационные технологии и телекоммуникации (ИКТ). Уровень развития ИКТ в странах мира чаще всего измеряется индексом сетевой готовности (Networked Readiness Index), который публикуется Всемирным экономическим форумом, международной школой бизнеса INSEAD и Корнельским университетом. Он позволяет измерить уровень развития ИКТ по 54 параметрам, объединенным в четыре группы: среда, готовность, использование, воздействие.

По индексу сетевой готовности лидируют две группы стран: США и страны Северной Европы, а также индустриализированные развитые страны Азии (Сингапур, Тайвань, Гонконг, Республика Корея) (табл. 10.9).

Таблица 10.9

Рейтинг стран мира по индексу сетевой готовности в 2015 г.

Место в рейтинге	Страна	Величина индекса	Место в рейтинге	Страна	Величина индекса
1-е	Сингапур	6,0	15	Израиль, Дания	5,5
2-е	Финляндия	6,0	16	Австрия	5,5
3-е	Швеция	5,8	26	Франция	5,2
4-е	Нидерланды	5,8	38	Чили	4,6
5-е	Норвегия	5,8	40	Казахстан	4,5
6-е	Швейцария	5,7	41	Россия	4,5
7-е	США	5,6	42	Оман	4,5
8-е	Великобритания	5,6	55	Италия	4,3

Окончание

Место в рейтинге	Страна	Величина индекса	Место в рейтинге	Страна	Величина индекса
9-е	Люксембург	5,6	62	Китай	4,2
10-е	Япония	5,6	84	Бразилия	3,9
11-е	Канада	5,6	75	ЮАР	4,0
12-е	Южная Корея	5,6	89	Индия	3,7
13-е	Германия	5,5	120	Алжир	3,1
14-е	Гонконг	5,5	143	Чад	2,3

Источник: The Global Information Technology Report 2015. ICTs for Inclusive Growth.

http://www3.weforum.org/docs/WEF_Global_IT_Report_2015.pdf

Другим выводом является то, что между этими и остальными странами наблюдается сильный разрыв в величине индекса сетевой готовности («цифровой разрыв»), причем не только из-за Латинской Америки и Африки южнее Сахары, но также из-за разрыва между государствами географически близких регионов, например между странами Северной и Южной Европы, Северной и Южной Азии. Здесь услуги ИКТ остаются слишком дорогими для основной массы населения, к тому же возможностям использования ИКТ препятствует низкий уровень компьютерной и интернет-компетентности. Даже внутри наиболее развитых стран наблюдается «цифровой разрыв» между теми, кто владеет цифровыми информацией, и теми, кто ими не владеет или владеет слабо, что уменьшает ценность их человеческого капитала.

Страны БРИКС отстают от большинства развитых экономик по индексу «сетевая готовность»: Россия занимает 41-е место, Китай — 62-е, ЮАР — 75-е место, Бразилия — 84-е, Индия — 89-е. Сравнительно низкий рейтинг России определяется ее неразвитым рынком, неэффективностью юридической системы и недостаточной восприимчивостью компаний и государственных структур к внедрению ИКТ. Эти факторы мешают стране подняться в рейтинге выше, несмотря на сильные позиции в образовательном уровне населения и широкое проникновение мобильной связи на огромный рынок России. Тем не менее 70% населения России в возрасте от 15 до 69 лет пользуется компьютером, что выше уровня таких стран ЕС, как Испания и Греция.

Показатели, характеризующие телекоммуникационную инфраструктуру мира, представлены в табл. 10.10.

Таблица 10.10

Показатели развития инфраструктуры ИКТ в 2015 г.*
(число подписчиков на 100 человек)

Параметр	Показатель			
	мир, среднее значение	развитые страны	менее развитые страны	разрыв, раз
Количество стационарных телефонных линий	14,5	39,0	9,4	4,1
Количество подписчиков на услуги мобильной связи	96,8	120,6	91,8	1,3
Количество подписчиков услуг фиксированного (проводного) широкополосного доступа в Интернет	10,8	29,0	7,1	4,1
Количество активных подписчиков мобильной связи на условиях широкополосного доступа в Интернет	47,2	86,7	39,1	2,2
Число ПК в домашних хозяйствах	45,4	80,8	32,9	2,5
Количество населения, использующего Интернет	43,4	92,2	35,3	2,6

* Оценка.

Составлено на основе: WEF. GTR Report 2014. Measuring the Information Society Report; International Telecommunication Union. URL: http://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Documents/publications/mis2014/MIS2014_without_Annex_4.pdf

The Global Information Technology Report 2015 ICTs for Inclusive Growth-
http://www3.weforum.org/docs/WEF_Global_IT_Report_2015.pdf

<http://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Documents/facts/ICTFactsFigures2015.pdf>

Во-первых, во всех регионах мира продолжает снижаться использование стационарной телефонной связи за счет роста сотовой связи. К концу 2015 г. число подписчиков услуг мобильной связи практически сравнялось с численностью населения мира, увеличившись с 2000 г. почти в 10 раз — с 738 млн до более 7 млрд (что соответствует 97%-му уровню проникновения). Однако учитывая тот факт, что около половины подписчиков имеет более одной sim-карты и фактически услугами мобильной связи пользуется 51% населения мира (3,65 млрд человек), реальный показатель проникновения составляет около 70% — в развитых странах, 45% — в менее развитых и 30% — в наименее развитых странах мира. Несмотря на высокий уровень проникновения мобильной связи, около 450 млн человек (прежде всего проживающие в труднодоступных районах, сельской местности и пр.) не имеют доступа к данной услуге из-за отсутствия сигнала сотовой связи.

Во-вторых, неуклонно растет число пользователей сети Интернет (рис. 10.2), прежде всего подписчиков услуг широкополосного доступа. За период с 2000 по конец 2015 г. уровень проникновения

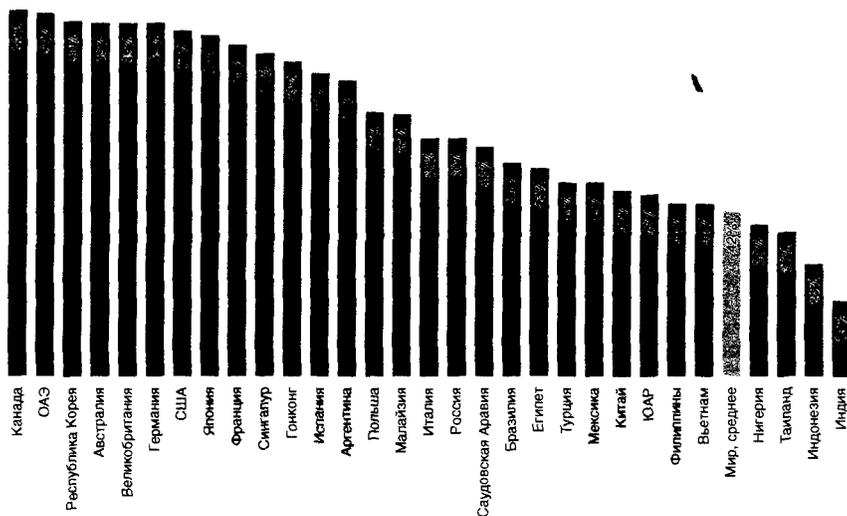


Рис. 10.2. Уровень проникновения Интернета по странам, доля активно пользующегося Интернетом населения в возрасте от 15 до 69 лет, %

Источник: Digital, Social & Mobile Worldwide in 2015 (we are social's compendium of global digital statistics). URL: <http://wearesocial.net/2015/01/digital-social-mobile-worldwide-2015/>

Интернета возрос семикратно (в 7 раз) с 6,5% до 43%; Количество активных пользователей Интернета превысило 3,2 млрд человек, при этом более 2 млрд проживало в развивающихся (менее развитых) странах мира. Наивысшие показатели проникновения Интернета зафиксированы в Северной Америке (88% населения в возрасте от 15 до 69 лет, в том числе в Канаде — 93%, США — 87%), Западной Европе (81%, в том числе в Великобритании и Германии — 89%). Среди азиатских стран безусловным лидером являются ОАЭ — 92%, Южная Корея — 90%, Япония — 86%.

В развивающихся странах к концу 2015 г. этот показатель зафиксировался на уровне 35%. В наименее развитых странах мира всего лишь 9,5% (89 млн человек) подключены к Интернету, что соответствует примерно уровню проникновения. Так, в странах Африки лишь 1 из 5 человек пользуется Интернетом, в странах Азиатско-Тихоокеанского региона — двое, а в странах СНГ — трое из пяти жителей.

В Китае эта цифра составляет 47%, ЮАР — 46%, в зарубежных странах СНГ — около 40%, а в Индии — 19%. В России 70%

населения в возрасте от 15 до 69 лет активно пользовалось компьютером, что выше уровня таких стран ЕС, как Испания, Греция, Болгария и Румыния, а русский язык является наиболее распространенным языком Интернета после английского.

Наиболее быстрыми темпами в мире развивался сегмент широкополосного мобильного доступа в Интернет: с 2007 г. по 2015 г. число подписчиков на данные услуги увеличилось в 12 раз, достигнув 47% уровня проникновения.

В-третьих, услуги телефонной связи и Интернета становятся доступнее в ценовом отношении. Стоимость услуг ИКТ с 2008 по 2015 г. сократилась на 30%, причем самое большое снижение приходится на услуги фиксированного широкополосного Интернета, где средние расценки упали на 70%. Однако в большинстве менее развитых стран они все еще остаются дорогими: здесь в начале 2015 г. цена базового пакета фиксированной широкополосной связи составляла свыше 25% национального дохода на душу населения в расчете на месяц, тогда как в развитых экономиках — немногим более 1% (целевой ориентир доступности данной услуги для населения, установленный Комиссией ООН по широкополосной связи в 5% от ВВП страны, в начале 2015 г. достигнут в 111 странах мира).

Увеличивается оборот электронного бизнеса и розничного интернет-рынка, который в 2014 г., по оценкам, приблизился к 1,5 трлн долл., в том числе в Китае — 426 млрд долл., в США — 306 млрд, в Великобритании — 82 млрд, России, занявшей 9-е место в мире — 17 млрд долл. Общий рост использования Интернета сопровождается динамичным ростом объемов интернет-контента, основная часть которого по-прежнему создается в развитых странах. Так, в 2013 г. на развитые страны приходилось более 80% зарегистрированных наименований доменных имен, 30% населения мира имеют активные аккаунты в социальных сетях

Таким образом, важнейшую роль в расширении доступа к информации, формировании глобального информационного общества, обмене знаниями и основными услугами играют ИКТ и прежде всего высокоскоростные сети связи.

10.4. Социальная политика

Человеческий капитал формируется под сильным воздействием социальной сферы, ситуацию в которой во многом определяет социальная политика государства. Эта политика проводится по трем основным направлениям:

1) политика доходов, направленная на смягчение их дифференциации прежде всего через пропорциональное налогообложение, а также через установление прожиточного минимума и минимальной заработной платы;

2) социальная защита (социальное обеспечение), которая осуществляется в основном через социальные трансферты, т.е. безвозмездные выплаты уязвимым группам населения в денежной форме (пособия по безработице, на детей, пенсии, стипендии и др.) и в натуральной (бесплатные лекарства, бесплатный проезд на транспорте и др.);

3) предоставление общественных социальных благ, и прежде всего через поддержку здравоохранения и образования, во многом — жилья, отчасти — культуры и искусства, физкультуры и спорта, индустрии отдыха.

Эти направления взаимодействуют друг с другом. Так, на повышение минимальных доходов влияют не только ставки налогов, но и размеры социальных трансфертов.

Модели социальной политики (на примере развитых стран)

Национальные модели социальной политики различаются. В группе развитых стран выделяют следующие модели — неолиберальную (англосаксонскую), консервативно-корпоративистскую (франко-германскую), социал-демократическую (скандинавскую, прежде всего шведскую) и средиземноморскую (католическую).

Неолиберальная модель (США, Великобритания, Австралия) характеризуется ограниченной социальной ответственностью государства и сводится к сохранению минимального дохода граждан и заботе о благополучии наиболее слабых слоев населения. Государство максимально стимулирует негосударственное социальное страхование (через добровольное частное страхование) и частную социальную поддержку (через различного рода частные благотворительные организации и фонды), а также развитие различных способов самостоятельного повышения гражданами своих доходов. Центральным пунктом такой политики является всеобщая выплата единообразных пособий для всех, кто находится за чертой бедности и близко к ней. Основными достоинствами либеральной модели являются ее ориентация на раскрытие способностей членов общества к труду и низкие размеры социальных выплат, осуществляемых из государственного бюджета и систем социального страхования. Следствием экономи-

ческой и социальной самостоятельности граждан является относительная независимость большинства из них от государства. Недостатки этой модели проявляются в сравнительно низком уровне социальной защиты и существенных различиях между уровнями потребления экономически сильных и экономически слабых граждан. Социальные программы в большей степени формируются на основе частного страхования, а не средств государственного бюджета.

В основе консервативно-корпоративистской модели (Германия, Франция, Австрия, Бельгия) лежит принцип корпоративной ответственности, т.е. все социальные корпорации страны (государство, бизнес, гражданское общество) отвечают за социальную политику. Финансовой основой корпоративной социальной политики являются как бюджетные отчисления, так и страховые взносы работников и работодателей на социальные мероприятия, которые примерно равны. Достоинства этой модели — высокая социальная защита и большие социальные блага для граждан, недостатки — высокие налоги с граждан и бизнеса (с последнего в виде взносов на социальное обеспечение своих работников).

Социал-демократическая модель (Скандинавские страны) — это ориентированная на перераспределение модель, при которой «богатый платит за бедного, здоровый за больного, молодой за старого», а основным институтом, осуществляющим такое перераспределение, является государство, взимающее с населения и бизнеса большие налоги. Финансовыми механизмами перераспределения служат государственный бюджет и государственные социально-страховые фонды, средства которых идут на обеспечение широкого спектра государственных социальных гарантий, поступающих для населения в основном в бесплатной форме. Основное достоинство данной модели состоит в высокой степени социальной защищенности членов общества. К числу ее недостатков относят ограничение выбора гражданами способа обеспечения социальной защиты, высокий уровень налогообложения и сравнительно тяжелое бремя налогов, возложенное на работающее население.

Средиземноморская модель (Италия, Испания, Португалия) характеризуется слабой политикой доходов и сильной сегментацией получателей социальной помощи, в ней акцент делается на пенсионном обеспечении. К основным недостаткам этой модели следует отнести то, что она фактически не оказывает какого-либо заметного воздействия на безработицу и бедность. Так,

в Греции расходы на поддержание доходов составляют 2,6% ВВП, т.е. чуть меньше половины среднего показателя для 34 стран — членов ОЭСР 4,8% ВВП.

Особенности разных моделей социальной политики находят свое отражение в масштабах и структуре социальных расходов государства. Если в 2013 г. доля социальных расходов государства в 34 странах ОЭСР составляла в среднем 22% от ВВП, то в Швеции и Дании, проводящих социал-демократическую политику, она была соответственно на 6,6 и 8,8 п.п. больше, а в Германии, чья социальная политика строится на корпоративном принципе, — на 4,2 п.п. В США, где социальная политика формировалась под влиянием неолиберальных воззрений, доля социальных расходов государства в ВВП была ниже среднего показателя для стран ОЭСР на 2 п.п. (это компенсируется большими негосударственными социальными расходами).

Что же касается структуры социальных расходов (табл. 10.11), то вклад негосударственного сектора как источника финансирования социальных программ был самым существенным в США (10,5% ВВП, во многом за счет обязательного частного социального страхования) и Великобритании (6,3% ВВП). В Швеции и Дании вклад негосударственного сектора намного скромнее и составил соответственно 3,2% ВВП и 2,9% ВВП.

Таблица 10.11

**Структура социальных расходов по источникам
финансирования в странах ОЭСР, 2013 г., % от ВВП**

Страна	Показатель	
	государственные источники	частные источники***
Австралия	19,5	3,2
Австрия	28,3	2,1
Бельгия	30,7	2,3
Канада	18,2	5,1
Чили	10,2*	3,0
Чехия	21,8	0,7
Дания	30,8	2,9
Эстония	17,7	—
Финляндия	30,5	1,2
Франция	33,0	3,1
Германия	26,2	3,2
Греция	22,0	1,8
Венгрия	21,6	0,2

Окончание

Страна	Показатель	
	государственные источники	частные источники***
Исландия	17,2	6,0
Ирландия	21,6	2,2
Израиль	15,8	0,6
Италия	28,4	2,3
Япония	22,3**	4,0
Южная Корея	9,3*	2,4
Люксембург	23,4	1,7
Мексика	7,4*	0,3
Нидерланды	24,3	6,7
Новая Зеландия	22,4	0,5
Норвегия	22,9	2,3
Польша	20,9	—
Португалия	26,4	1,9
Словакия	17,9	1,0
Словения	23,8	1,2
Испания	27,4	0,5
Швеция	28,6	3,2
Швейцария	19,1	7,9**
Турция	12,8***	—
Великобритания	23,8	6,3
США	20,0	10,5
ОЭСР в среднем	21,9	—

* Данные за 2012 г.

** Данные за 2010 г.

*** Данные за 2009 г.

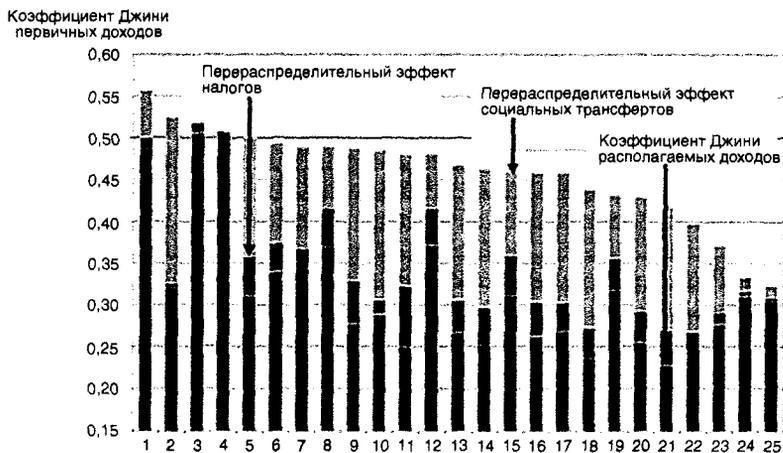
** Данные за 2008 г.

Источник: OECD Factbook 2014. Economic, Environmental and Social Statistics//OECD, 6 May 2014, P. 217 (http://www.oecd-ilibrary.org/economics/oecd-factbook_18147364)

Политика доходов

Степень влияния государства на перераспределение доходов можно оценить, рассчитав эффект воздействия налогов и социальных трансфертов на уровень неравенства доходов. Как видно из рис. 10.3, эффект от этих инструментов может варьироваться от страны к стране в зависимости от типа системы налогообложения (прогрессивного, регрессивного или пропорционального) и системы социальной защиты. Так, в Бразилии социальные

трансферты снижают неравенство первичных доходов (точнее, коэффициента Джини до перераспределения доходов) лишь на 5 п.п., а налоги фактически не влияют на их распределение. В Бельгии налоги сокращают неравенство первичных доходов на 7,5 п.п., а социальные трансферты — на 15 п.п., достигая кумулятивного эффекта в 22,5 п.п.



1. Бразилия. 2. Польша. 3. Гватемала. 4. Колумбия. 5. Ирландия. 6. Эстония. 7. Великобритания.
8. Израиль. 9. Германия. 10. Франция. 11. Бельгия. 12. США. 13. Чешская Республика.
14. Финляндия. 15. Австралия. 16. Нидерланды. 17. Австрия. 18. Швеция. 19. Канада.
20. Норвегия. 21. Дания. 22. Швейцария. 23. Румыния. 24. Южная Корея. 25. Тайвань.

Рис. 10.3. Перераспределительный эффект налогов и социальных трансфертов по отдельным странам в 2000-е гг.

Источник: Malte Luebker. A Tide of Inequality: What Can Taxes and Transfers Achieve? // Global Labour Column, 2012. P. 2 (http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_protect/---protrav/---travail/documents/publication/wcms_160436.pdf)

Средний кумулятивный перераспределительный эффект от налогов и социальных трансфертов намного значительнее в группе развитых стран Европы (16 стран), чем в группе, включающей США, Австралию, Канаду и Израиль, имеющих практически одинаковый исходный уровень неравенства первичных доходов (коэффициент Джини тяготеет к 46% до перераспределения доходов). Благодаря прогрессивному налогообложению и щедрым социальным трансфертам европейские страны снижают коэффициент Джини до 28%, тогда как вторая группа стран — до 34% (рис. 10.4).

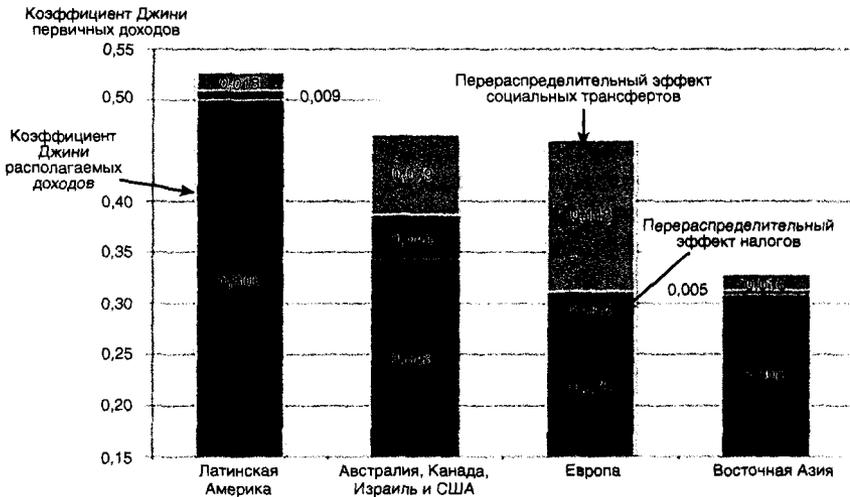


Рис. 10.4. Итоговый эффект налогов и социальных трансфертов по группам стран в 2000-е гг.

Источник: Malte Luebker. A Tide of Inequality: What can Taxes and Transfers achieve? // Global Labour Column. 2012. P. 3 (http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_protect/---protrav/---travail/documents/publication/wcms_160436.pdf)

Социальная защита

Международная ассоциация социального обеспечения выделяет следующие компоненты системы социального обеспечения (социальной защиты) населения — социальное страхование, социальная помощь и социальное обслуживание.

Целью социального страхования является обеспечение защиты населения от нищеты в случае потери источника доходов по причине старости, несчастного случая, продолжительной болезни или безработицы. Социальное страхование, как правило, состоит из следующих элементов: 1) пенсионное страхование; 2) медицинское страхование; 3) страхование от несчастных случаев на производстве; 4) страхование по безработице.

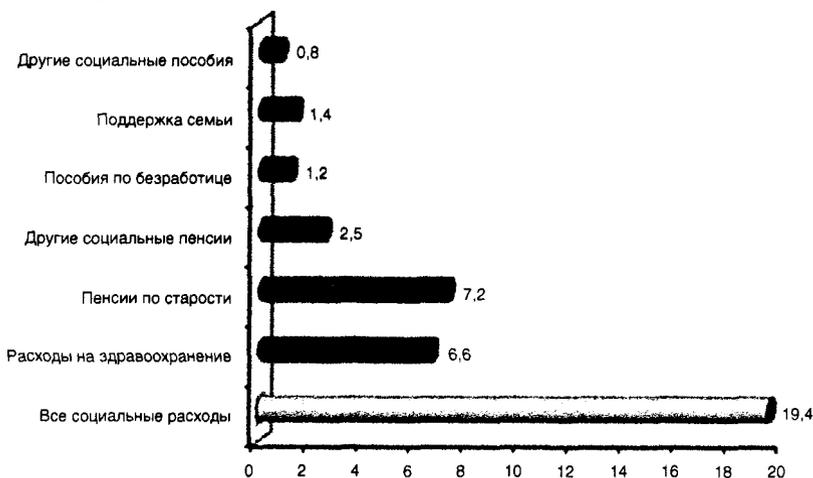
Основной целью социальной помощи является поддержание минимального уровня потребления среди групп населения, не имеющих доходов или имеющих доходы ниже уровня официально установленного минимального стандарта потребления,

а также пострадавших от природных или техногенных катастроф и др. Социальная помощь оказывается как в натуральной форме (например, льготы на оплату коммунальных услуг, покупку медикаментов, продовольственные карточки, помощь в виде предметов первой необходимости, предоставление временного жилища, например ночлежек для бездомных, и т.д.), так и в денежной (социальная пенсия, денежные пособия и т.д.).

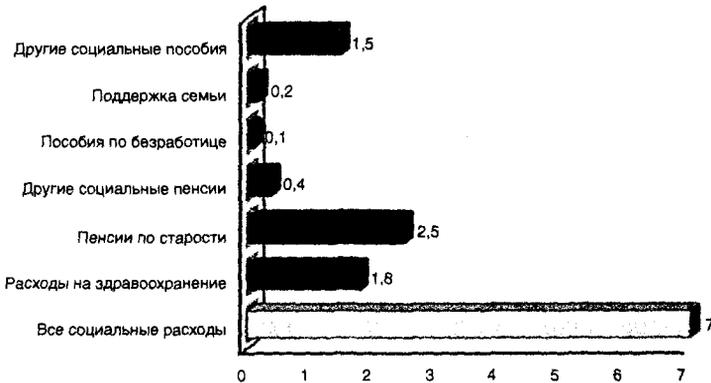
Что касается социального обслуживания, то оно включает в себя охрану детства, материнства, пожилых людей, инвалидов и вопросы перевоспитания.

Степень социальной защищенности по странам и регионам существенно различается (рис. 10.5). В большинстве стран с низким доходом система социального обеспечения находится в зачаточном состоянии. Функцию социального страхования в беднейших странах мира выполняет главным образом семья, однако в условиях массовой нищеты возможности семьи поддерживать своих членов, оказавшихся в тяжелой ситуации, ограничены. В результате любое масштабное потрясение (экономический кризис, стихийное бедствие, конфликт и т.д.) может иметь намного большую разрушительную силу, чем в развитых странах, и вызвать массовый голод или исход населения (вынужденное переселение), создавая в свою очередь новую проблему — проблему беженцев.

А. Страны с высоким доходом



Б. Страны со средним доходом



В. Страны с низким доходом

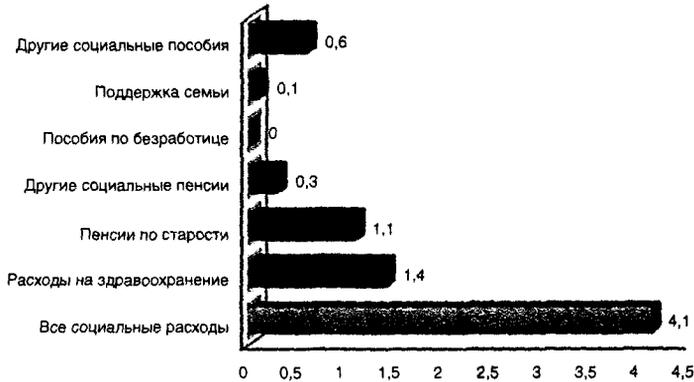


Рис. 10.5. Взвешенные государственные расходы на социальную защиту по направлениям и группам стран, % от ВВП

Примечание: категория «все социальные расходы» наряду с показанными категориями включает также расходы на здравоохранение и образование; в качестве весов для расчета показателей по отдельным категориям социальных расходов использован удельный вес соответствующей группы нуждающихся в общей численности населения.

Источник: ILO. World Social Security Report 2010/11, Geneva, 2010. P. 98.

Согласно данным МОТ, практически во всех странах мира применяется та или иная форма социальной защиты населения, однако только в 1/3 стран, в которых проживает 28% населения мира, имеется всеохватывающая система социальной защиты.

Что касается защиты от безработицы, то из 184 стран, представленных в докладе МОТ «Социальная безопасность мира» 2012 г., лишь в 78 существует законодательно установленная программа защиты от безработицы. При этом, если такого рода программы существуют в 80% стран с высоким доходом (степень охвата в среднем 40—41% безработных), то в странах со средним доходом картина иная: лишь в 54% стран с верхним средним доходом и в 35% стран с нижним средним доходом с соответствующим охватом в 10,4 и 3,6% безработных были созданы программы по защите от безработицы. Среди стран с низким доходом лишь в 8% существует программа по защите от безработицы главным образом формально занятых в некоторых сферах. Охват безработных в этих странах чрезвычайно низок и составляет в среднем для всей группы 1,3%.

Одним из важнейших компонентов социальной защиты является пенсионное обеспечение. В целом, если в странах с высоким доходом 75% лиц в возрасте от 65 лет и более получают хоть какую-то пенсию (в рамках пенсионного страхования или в рамках социальной помощи), то в странах со средним доходом меньше — 50% в Центральной и Восточной Европе, а в странах с низким доходом — менее 20% (в том числе 5% — в Африке южнее Сахары).

Следует заметить, что тенденция к старению населения, по прогнозам ООН, охватит все регионы мира в той или иной степени к 2050 г. (табл. 10.12). В результате расходы на пенсионное обеспечение в стареющих, но богатых странах Западной Европы и Северной Америки уже обогнали расходы на другие социальные программы (см. рис. 10.5). Для торможения этих расходов целый ряд стран начали увеличивать пенсионный возраст. Так, в Германии уже принято решение о постепенном поднятии этого возраста до 67 лет, и этот процесс будет длиться с 2012 до 2030 г. По мнению Еврокомиссии, учитывая, что средняя продолжительность жизни в странах ЕС за полвека будет на семь лет выше, чем сейчас, оптимальный с экономической точки зрения возраст выхода на пенсию должен составлять 70 лет. Пенсионный возраст в Японии уже в настоящее время составляет 70 лет и для мужчин, и для женщин. С учетом непрерывного старения населения в Брюсселе называют новый ориентир в расчете пенсионного возраста: среднестатистический европеец должен проводить на пенсии не больше трети своей взрослой жизни.

Похожая тенденция наблюдается и в странах с переходной экономикой. Так, пенсионный возраст в Узбекистане увеличен

до 60 лет для женщин и до 63 лет для мужчин. В Грузии аналогичные показатели составляют соответственно 60 и 65 лет и ставится вопрос о радикальной реформе пенсионной системы.

Однако в бедных странах перспективы не столь ясны, учитывая, что, во-первых, степень охвата лиц пенсионного возраста и так незначительна, а в огромном числе стран пенсионное обеспечение фактически отсутствует; во-вторых, экономическая активность стариков намного выше, чем в развитых странах (например, в Восточной и Западной Африке — свыше 85%, а в Южной Европе и Северной Европе — соответственно 13 и 14%); в-третьих, государство в большинстве бедных стран испытывает постоянный дефицит финансовых ресурсов.

Таблица 10.12

Показатели старения населения мира, в %

Страна или регион	Показатель			
	региональное распределение мирового населения в возрасте 65+		удельный вес населения в возрасте 65+ в общей численности населения региона	
	2013 г.	2050 г.	2013 г.	2050 г.
Мир в целом	100	100	12,0	21
Африка	7,1	10,5	5,4	8,9
Азия,	55,8	61,3	11,0	24,0
в том числе:				
Китай	23,0	22,5	13,9	32,8
Индия	12,3	14,7	8,3	18,3
Европа	20,2	11,8	23,0	34,0
Латинская Америка	7,7	9,7	11,0	25,0
Северная Америка	8,4	6,0	20,0	27,0
Океания	0,7	0,6	16,0	23,0

Источник: United Nations. World Population Prospects. The 2012 Revision. Highlights and Advance Tables // United Nations. N.Y., 2013. Tabl. S. 2, S. 6, p. 56—57, 65—66.

Предоставление общественных социальных благ

В предоставлении общественных социальных благ со стороны государства основную роль играют образование и здравоохранение, которые в большинстве стран мира финансируются в основном или во многом государством. Добавим также, что хотя государственная политика в области образования и здравоохранения не имеет своей основной целью перераспределение до-

ходов, кумулятивный перераспределительный эффект государственных социальных услуг (куда входят услуги в таких областях, как образование, здравоохранение, уход за престарелыми, содержание приютов, льготы различного рода бюджетным служащим и т.д.) составляет в среднем в странах ОЭСР около $1/5$ коэффициента Джини (т.е. снижают коэффициент Джини на 20%) за счет выравнивания до определенной степени доступа населения к этим общественным благам и обеспечения вертикальной социальной мобильности. В таблице 10.13 представлены источники финансирования образования в странах — членах ОЭСР.

Таблица 10.13

Источники финансирования образования в странах — членах ОЭСР, 2009—2013 гг., % от ВВП (все уровни образования)

Страна	Показатель	
	государственные расходы	частные расходы
Австралия	4,3	1,5
Австрия	5,5	0,2
Бельгия	6,4	0,2
Канада	5,2	1,6
Чили	4,3	2,6
Чехия	4,4	2,6
Дания	7,5	0,4
Эстония	5,2	0,3
Финляндия	6,3	0,1
Франция	5,6	0,5
Германия	4,4	0,7
Венгрия	4,4	—
Исландия	7,3	0,7
Ирландия	5,7	0,5
Израиль	5,6	1,7
Италия	4,2	0,4
Япония	3,6	1,6
Южная Корея	4,9	2,8
Мексика	5,0	1,1
Нидерланды	5,3	0,9
Новая Зеландия	6,3	1,2
Норвегия	7,3	—
Польша	4,8	0,8
Португалия	5,1	0,4
Словакия	3,8	0,5
Словения	5,3	0,7

Окончание

Страна	Показатель	
	государственные расходы	частные расходы
Испания	4,7	0,8
Швеция	6,2	0,2
Швейцария	5,2	0,4
Великобритания	5,6	0,8
США	4,7	2,2
ОЭСР — в среднем	5,3	0,9
Справочно:		
Аргентина	6,2	1,0
Бразилия	5,9	—
Индия	3,5	—
Индонезия	3,0	0,6
Колумбия	4,3	2,3
Латвия	4,7	0,6
Россия	3,9	0,7
ЮАР	4,8	—

Источник: Education at a Glance 2014: OECD Indicators // OECD, 2014. Tabl. B2.3, p. 232.
(<http://www.oecd.org/edu/Education-at-a-Glance-2014.pdf>)

Выводы

1. В теории человеческого капитала расходы на образование работников рассматриваются как инвестиции в этот капитал. Отсюда становятся понятными по крайней мере три вещи — почему для постиндустриальной экономики характерны большие социальные расходы, невысокие инвестиции в реальный капитал, высокая заработная плата. Можно сказать следующее: на этой стадии экономического развития крупные вложения в качество трудовых ресурсов необходимы, поэтому поток инвестиций во многом переориентируется на инвестиции в человеческий капитал (хотя в статистике они в основном проходят не как инвестиции, а как расходы на потребление) и этими большими расходами объясняется высокая стоимость трудовых ресурсов в постиндустриальной экономике.

2. Ускорение темпов роста населения мира в последние столетия с последующим их снижением является следствием демографического перехода — при переходе от традиционной стадии

развития к индустриальной рождаемость остается все еще высокой в силу социальной, культурной и психологической инерции, хотя смертность резко снижается из-за повышения уровня жизни и успехов здравоохранения, а при переходе к постиндустриальной стадии снижается и рождаемость, в результате чего естественный прирост населения (т.е. без учета миграции) снова становится низким, хотя продолжительность жизни продолжает возрастать.

3. Спрос на рабочую силу определяется прежде всего экономической динамикой. Так, невысокие темпы экономического роста в Европе приводят к ощутимой безработице даже в условиях медленно растущего населения. В России дефицит рабочей силы остро ощущался уже в конце экономического подъема 2000-х гг., перестал быть критическим в годы последующего кризиса, но может вновь стать острым, если экономика будет вновь расти высокими темпами.

4. Предпринимательский ресурс более обилен в условиях максимально либеральной экономики, а также если в ней немало опытных и образованных предпринимателей, развита рыночная инфраструктура, имеются глубокие корни предпринимательской культуры, а сам дух общества не просто благожелателен к предпринимательству, а пронизан стремлением к нему значительной части населения. Подобными характеристиками обладают прежде всего развитые страны, большинство из которых взращивали предпринимательский ресурс столетиями (Европа) или являются наследниками старой предпринимательской культуры (США, Канада, Австралия), а также новые развитые и новые индустриальные страны с глубокими торговыми традициями (особенно в Азии). В свою очередь эти характеристики во многом зависят от стадии экономического развития страны и национальной экономической модели.

5. Термин «экономика знаний», или «экономика, основанная на знаниях», используется для определения такого типа экономики, в которой знания играют решающую роль, а использование новых знаний является одним из главных источников роста. ОЭСР к отраслям экономики знаний относит наукоемкие отрасли промышленности, а также отрасли сферы услуг — основные пользователи этой продукции (финансы и страхование, деловые услуги, услуги связи, образование, здравоохранение, социальные и жилищно-коммунальные услуги). Экономика знаний порождает обилие инноваций. Согласно ОЭСР, инновация представляет собой экономическое использование нового или значительно

улучшенного продукта (товара или услуги), нового технологического процесса, нового метода маркетинга или нового организационного метода в производстве и сбыте.

6. Научные ресурсы (сфера НИОКР) страны характеризуют объем и качество накопленных знаний и способность страны к их воспроизводству. Инновации могут базироваться на достижениях зарубежных НИОКР (это типично для менее развитых стран), но по мере повышения уровня развития страны (приближения ее к достигнутому в мире самому высокому технологическому уровню) значение собственных НИОКР для инноваций возрастает, так как возможности заимствования знаний за рубежом сокращаются. В процессе построения экономики знаний усиливается роль сферы образования. Если знания вырабатываются прежде всего в сфере НИОКР, то распространяются они в основном через сферу образования. Образовательные ресурсы страны — это знания, которые накоплены ее населением и воспроизводятся через систему образования.

7. Совокупность информации, предназначенной для распространения и использования, формирует национальные информационные ресурсы. В обществе знаний они распространяются и используются через информационные технологии и телекоммуникации (ИКТ). Между передовыми и остальными странами наблюдается сильный разрыв в величине индекса сетевой готовности («цифровой разрыв»), причем не только из-за Латинской Америки и Африки южнее Сахары, но также из-за разрыва между государствами географически близких регионов, например между странами Северной и Южной Европы, Северной и Южной Азии. Здесь услуги ИКТ остаются слишком дорогими для основной массы населения, к тому же возможностям использования ИКТ препятствует низкий уровень компьютерной и интернет-компетентности. Даже внутри наиболее развитых стран наблюдается своеобразная модификация «цифрового разрыва»: между теми, кто владеет цифровыми информацией, и теми, кто ими не владеет или владеет слабо, что уменьшает ценность их человеческого капитала.

8. Человеческий капитал формируется под сильным воздействием социальной сферы, ситуацию в которой во многом определяет социальная политика государства. Эта политика проводится по трем основным направлениям:

1) политика доходов, направленная на смягчение их дифференциации прежде всего через пропорциональное налогообло-

жение, а также через установление прожиточного минимума и минимальной заработной платы;

2) социальная защита (социальное обеспечение), которая осуществляется в основном через социальные трансферты, т.е. безвозмездные выплаты уязвимым группам населения в денежной форме (пособия по безработице, на детей, пенсии, стипендии и др.) и в натуральной (бесплатные лекарства, бесплатный проезд на транспорте и др.);

3) предоставление социальных благ, и прежде всего через поддержку здравоохранения и образование, во многом — жилья, отчасти — культуры и искусства, физкультуры и спорта, индустрии отдыха.

9. Национальные модели социальной политики различаются. В группе развитых стран выделяют следующие модели — неолиберальную (англосаксонскую), консервативно-корпоративную (франко-германскую), социал-демократическую (скандинавскую, прежде всего шведскую) и средиземноморскую (католическую).

10. Средний кумулятивный перераспределительный эффект от налогов и социальных трансфертов намного значительнее в группе развитых странах Европы, чем в группе, включающей США, Австралию, Канаду и Израиль.

11. Степень социальной защищенности по странам и регионам существенно различается. В большинстве стран с низким доходом система социального обеспечения находится в зачаточном состоянии. Функцию социального страхования в беднейших странах мира выполняет главным образом семья, однако в условиях массовой нищеты возможности семьи поддерживать своих членов, оказавшихся в тяжелой ситуации, ограничены.

12. В предоставлении социальных благ со стороны государства основную роль играют образование и здравоохранение, которые в большинстве стран мира финансируются в основном государством.

Термины и понятия

Трудовые ресурсы (труд)

Человеческий капитал

Демографический переход

Экономически активное население (рабочая сила)

Предпринимательский ресурс (предпринимательские способности, предпринимательство)

Экономика знаний (экономика, основанная на знаниях)

Инновация

Научные ресурсы

НИОКР

Национальная исследовательская система (НИС)

Образовательные ресурсы

Информационные ресурсы

Вопросы и задания для самопроверки

1. Дайте определение термина «демографический переход».
2. Какие проблемы сейчас несет демографический переход развитым и менее развитым странам?
3. Что охватывает термин «предпринимательство»?
4. Проведите анализ табл. 10.4.
5. Каковы основные проблемы российской науки?
6. Почему Россия лидирует по охвату молодежи высшим образованием?
7. Если Китай все больше тратит на науку, то почему снижаются темпы его экономического роста?
8. Почему в менее развитых странах уделяют меньше внимания, чем в развитых, перераспределению доходов?
9. Почему в развитых странах так велики государственные расходы на пенсии?

Глава 11. Финансовый и реальный капитал

Капитал как экономический ресурс делится на финансовый и реальный. Рассмотрим вначале *финансовый капитал* (*финансовые ресурсы, финансовые активы*), т.е. капитал, представленный банковскими активами и находящимися в обороте ценными бумагами (деньги как капитал обычно хранятся в банках и поэтому входят в банковские активы). Он сосредоточен в *финансовом секторе*, т.е. в тех видах экономической деятельности, которые оказывают различные финансовые услуги (банковская, страховая и другая деятельность).

Затем перейдем к *реальному капиталу*, который состоит из материальных объектов, а также объектов интеллектуальной соб-

ственности и прав на аренду. Реальный капитал сосредоточен в основном в *реальном секторе*, к которому принадлежат все виды экономической деятельности, кроме финансовой.

11.1. Финансовый капитал мира

Финансовый капитал мира — это совокупность финансовых активов стран и международных организаций. Величину этих активов в 2013 г. Совет по финансовой стабильности оценивал в 287 трлн долл. В основном они обращаются на финансовом рынке.

Распределение финансового капитала в мире

Реальный капитал пополняется за счет инвестиций в реальный сектор, те финансируются за счет финансового капитала, а он образуется из сбережений, т.е. не израсходованной на потребление части национального дохода. Этот процесс превращения финансового капитала в реальный называется *капиталообразованием*. В него существенные коррективы вносит перелив капитала между странами в форме международного движения капитала (см. главу 30), однако почти во всех странах мира основой финансирования инвестиций остается национальное сбережение (хотя многие студенты ошибочно считают, что это приток иностранного капитала). В 2014 году сбережения даже в странах Африки южнее Сахары с их очень низкой нормой валового сбережения составили 19,5% по отношению к их ВВП, а инвестиции — 23,5%. Это означает, что чистый приток иностранного капитала в реальный сектор (т.е. с учетом его оттока) составил 4% по отношению к ВВП Африканского региона, а его вклад во все инвестиции внутри этого региона равнялся всего 1/6. Тем не менее в силу специфики изучаемого предмета в этой главе особое внимание уделяется именно переливу финансовых ресурсов между странами.

Капитал — это один из развитых (в терминологии Портера) экономических ресурсов, так как он может сравнительно быстро наращиваться в исторически короткие сроки в отличие от так называемых основных экономических ресурсов (трудовых и природных). В связи с этим в развитых странах накоплено больше капитала, чем в менее развитых (табл. 11.1). Это относится и к финансовому капиталу.

Таблица 11.1

Финансовый рынок мира и его структура в 2013 г.

Страна	Показатель				
	капитализация рынка акций, млрд долл.	стоимость долговых ценных бумаг, млрд долл.	банковские активы, млрд долл.	сумма акций, облигаций и банковских активов, млрд долл.	акции, долговые ценные бумаги, банковские активы по отношению к ВВП, %
Мир, всего,	62 552	97 289	126 744	286 589	379,7
в том числе: США	22 281	34 494	15 921	72 696	433,5
ЕС	12 646	29 964	48 716	91 326	435,0
Япония	4 599	12 261	11 500	28 360	576,5
менее развитые страны	11 232	11 225	33 926	56 384	193,7

Источник: IMF. Global Financial Stability Report. April 2015. Statistical Appendix. P. 11.

Как следует из табл. 11.1, на менее развитые страны приходится лишь 20% финансового капитала мира (если судить о нем по размерам финансового рынка). Остальные финансовые ресурсы находятся в руках развитых стран, прежде всего США, ЕС и Японии. Обратим внимание на разную структуру финансового капитала в этих трех центрах мирового капитализма (подробнее см. параграф 13.2).

Небольшая часть финансового капитала мира принадлежит международным организациям.

Финансовый капитал международных организаций

В основном это капитал Международного валютного фонда и Всемирного банка. Уставный капитал МВФ после его расширения превысит 700 млрд долл, а капитал всей группы Всемирного банка растет за счет выпускаемых облигаций и собственного капитала, достигнув величины около 600 млрд долл.

Обе организации используют свой капитал прежде всего для оказания международной помощи (см. главу 31). Хотя она намного меньше, чем ввоз в отстающие страны частного капитала, тем не менее она существенна — 189 млрд долл. в 2011 году. Для многих менее развитых экономик, особенно малых, международ-

ная помощь — это весьма заметная часть их финансового капитала. Так, международная помощь, получаемая Молдавией, Киргизией, Таджикистаном, составляет 5,5—8,5% по отношению к их ВВП. И хотя средства от МВФ и ВБ обычно не преобладают в общем объеме международной помощи, поступающей в ту или иную страну, важным элементом их помощи являются рекомендации по экономической политике для стран-реципиентов (обычно в рамках поствашингтонского консенсуса — см. параграф 4.1). Ведь на базе этих рекомендаций обычно выстраивается вся экономическая политика развитых стран по отношению к получающей помощи стране.

Международные финансовые центры и офшоры

Намного больше финансового капитала сосредоточивается в тех точках мирового финансового рынка, где идет активная купля-продажа этого капитала на фондовых биржах и где он хранится в больших количествах в банках и финансовых компаниях. Подобные места называются финансовыми центрами, а если в операциях этих центров велика доля средств нерезидентов (как оно обычно и бывает) — *международными финансовыми центрами*. К ним относятся прежде всего Нью-Йорк, Чикаго, Вашингтон, Сан-Франциско, Бостон, Торонто — в Северной Америке; Лондон, Париж, Франкфурт, Мюнхен, Амстердам, Женева, Цюрих, Копенгаген, Стокгольм, Брюссель, Вена, Люксембург — в Европе; Токио, Гонконг, Сингапур, Шанхай, Пекин, Шеньчжень, Сеул, Дубай — в Азии. Международными финансовыми центрами регионального значения становятся Сан-Паулу, Буэнос-Айрес, Йоханнесбург, Москва. Международные финансовые центры — это главные каналы перелива капитала между странами. В двух конкурирующих между собой индексах (глобальных финансовых центров и развития международных финансовых центров) первые два места традиционно занимают Нью-Йорк и Лондон, вслед за ними идут Сингапур, Гонконг и Токио. Их и остальных лидеров этих рейтингов можно назвать глобальными центрами. Москву наряду с большинством остальных центров пока что можно назвать региональным центром.

Именно в мировых финансовых центрах скапливается теряющий или уже потерявший национальную окраску финансовый капитал. Отсюда в годы благоприятной мировой хозяйственной конъюнктуры он устремляется в другие страны, в неблагопри-

ятные годы — не выходит за рамки международных финансовых центров, пребывая здесь в основном на банковских депозитах. О значении мировых финансовых центров даже для больших экономик говорит тот факт, что благодаря Лондону как второму главному мировому финансовому центру с его большими активами неанглийского капитала объем финансового капитала в Великобритании составляет 754% по отношению к ее ВВП.

К мировым финансовым центрам близки *офшорные финансовые центры*, которые привлекают иностранный финансовый капитал налоговыми льготами (отсюда еще одно их название — *налоговые гавани*) и др., но не для использования этого капитала в своей экономике или торговли им (как в международных финансовых центрах), а для предоставления ему своей национальной юрисдикции («крыши»), обычно при условии осуществления операций вне этой юрисдикции. Доход в офшорных финансовых центрах образуется за счет обслуживания подобных операций и хранения привлеченного капитала в их банках. МВФ использует первый термин, ОЭСР — второй, а в экономической аналитике офшорные финансовые центры (*налоговые гавани*) называют короче — *офшорами*.

Добавим, что к офшорам часто относят те страны с обильным притоком иностранного капитала, которые дают налоговые льготы всем своим экономическим агентам, как резидентам, так и нерезидентам, как, например, Гонконг и Сингапур (по уровню налогообложения компаний они занимают соответственно 4-е и 5-е место в мире, уступая первые места лишь монархиям Персидского залива). Кроме того, к ним относят и те страны, которые дают льготы лишь некоторым типам иностранных инвесторов, как, например, в Люксембурге, где офшорные льготы предоставляются, но только финансовому капиталу.

В результате граница между офшорами и мировыми финансовыми центрами часто размыта. Более того, некоторые страны (особенно Великобритания и Нидерланды) стали каналами, по которым средства нерезидентов активно поступают в их офшоры (у Нидерландов — это Нидерландские Антильские острова, у Великобритании — ее многочисленные бывшие и нынешние владения, преимущественно в Карибском бассейне и Европе). В экономической литературе их поэтому называют полуофшорами, офшоропроводящими странами, спарринг-офшорными юрисдикциями.

Списки офшоров различаются, однако обычно они охватывают несколько десятков государств (иногда частей этих государств) и территорий мира. Офшоры — это преимущественно

малые страны (например, нынешние и бывшие британские островные территории, прежде всего Британские Виргинские и Каймановы острова, Багамы и Бермуды, Нормандские острова и другие нынешние и бывшие британские владения в Европе), а также некоторые территории средних и крупных стран (отдельные штаты США и кантоны Швейцарии).

Понятно, что по отношению к малым размерам офшоров накопленный ими финансовый капитал может составлять огромную величину. Так, накопленный в Люксембурге финансовый капитал составляет 3165% по отношению к его ВВП. Понятно, что этот капитал работает не столько в Люксембурге, сколько за его пределами, а Люксембург является лишь местом регистрации этого капитала.

Мировой финансовый рынок

Итак, финансовый капитал находится в движении, при этом переходя через куплю-продажу из рук одних экономических агентов в руки других, т.е. перераспределяется, как говорят в экономической теории. Между странами это перераспределение происходит преимущественно в мировых финансовых и офшорных центрах разного калибра. Механизм подобного перераспределения финансового капитала можно представить в виде упрощенной схемы, которая применима как к мировой, так и национальной экономике (рис. 11.1).

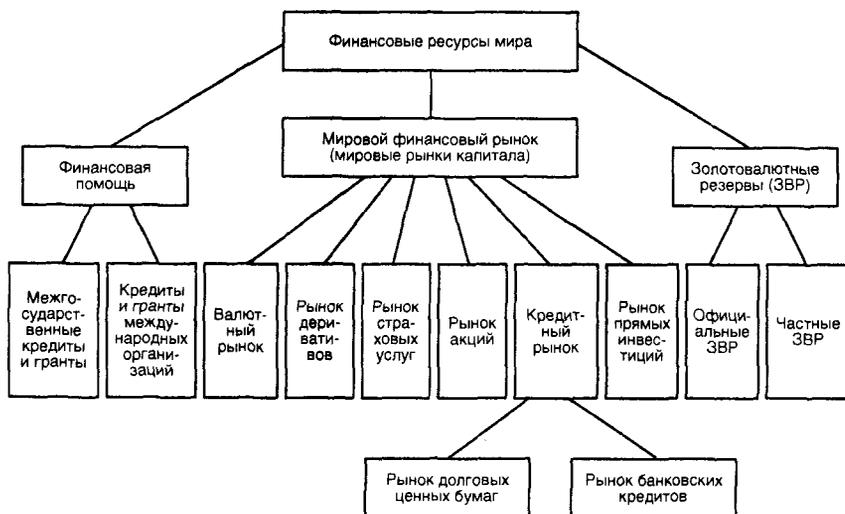


Рис. 11.1. Механизм перераспределения финансового капитала

Как видно из рисунка, основным каналом перераспределения финансового капитала в мире является мировой финансовый рынок. Он представлен набором различных рынков (отсюда его второе название — «мировые финансовые рынки»), и поэтому его целесообразно рассматривать под разными углами зрения. Что касается международной помощи, то она будет рассмотрена в главе 31, а золотовалютные резервы — в главе 35.

С функциональной точки зрения мировой финансовый рынок состоит из таких рынков, как валютный, рынок деривативов, страховых услуг, акций, кредитный рынок, рынок прямых инвестиций, а они подразделяются на еще более узкие, как, например, кредитный рынок — на рынок банковских кредитов и рынок долговых ценных бумаг, причем часто все операции с ценными бумагами (т.е. долговыми и акциями) объединяют в фондовый рынок.

С точки зрения сроков обращения капитала мировой финансовый рынок делится на две части: краткосрочного финансового капитала (его называют денежным рынком) и долгосрочного (его называют рынком капитала). Денежный рынок охватывает основную часть валютного рынка и рынка деривативов, а также краткосрочные кредиты и долговые ценные бумаги. Рынок капитала охватывает рынки страховых услуг, акций, долгосрочных кредитов и долговых ценных бумаг, прямых инвестиций.

С точки зрения международных валютно-кредитных отношений это прежде всего валютный рынок (через него проходит обмен валют) и рынок банковских кредитов (прежде всего экспортных и импортных).

С точки зрения международного движения капитала главными являются рынки акций и долговых ценных бумаг (через них проходят портфельные инвестиции, т.е. инвестиции за рубежом в форме разрозненных пакетов ценных бумаг), рынок банковских кредитов (используется для так называемых прочих инвестиций, т.е. ссуд, займов и кредитов), рынок прямых инвестиций.

Главными покупателями и продавцами на мировом финансовом рынке являются транснациональные корпорации и институциональные инвесторы (пенсионные и инвестиционные фонды, страховые компании). Немалую роль играют также национальные государственные органы (министерства финансов, региональные власти), международные финансовые организации, а также физические лица (обычно опосредованно, через институциональных инвесторов).

Наконец, как говорилось ранее, местами наиболее масштабных операций на мировом финансовом рынке являются международные финансовые центры.

Глобальные дисбалансы

По мере глобализации все больше финансового капитала уходит и приходит в страну, тем более имеющую международные финансовые центры. Частично это движение принимает форму международных валютно-расчетных отношений (обслуживания платежей, возникающих в ходе международной торговли, международного обмена знаниями, международной миграции — см. главу 33), частично — международного движения капитала (он движется в основном в форме финансового капитала — см. главу 30).

В ходе международных валютно-расчетных отношений и международного движения капитала возникают *глобальные (международные) дисбалансы*, т.е. несбалансированность перемещения капитала между странами, в результате чего одни страны становятся нетто-экспортерами, другие — нетто-импортерами капитала (табл. 11.2). В свою очередь это следствие несбалансированности их платежных балансов (положительное сальдо текущего платежного баланса обычно оборачивается отрицательным сальдо баланса движения капитала).

Таблица 11.2

Ведущие нетто-экспортеры и нетто-импортеры капитала в мире в 2014 г.

Нетто-экспортеры капитала		Нетто-импортеры капитала	
страна	положительное сальдо текущего платежного баланса по отношению к ВВП, %	страна	отрицательное сальдо текущего платежного баланса по отношению к ВВП, %
Германия	18,9	США	35,5
Китай	13,8	Великобритания	14,0
Саудовская Аравия	7,0	Бразилия	7,9
Нидерланды	5,9	Турция	4,0
Южная Корея	5,8	Канада	3,4
Тайвань	4,2	Австралия	3,4
Кувейт	4,0	Франция	2,6
Сингапур	3,9		
Россия	3,8		
Катар	3,5		
Швейцария	3,2		
ОАЭ	3,2		
Норвегия	2,8		

Источник: IMF. Global Financial Stability Report. April 2015. Statistical Appendix. P. 3.

Несбалансированность платежных балансов (и как результат, несбалансированность потоков капитала между странами) объясняется в конечном счете несбалансированностью внутренних сбережений и инвестиций — в одних странах сбережения превышают инвестиции, в других — наоборот, и лишь приток финансового капитала из-за рубежа позволяет им компенсировать нехватку средств для финансирования отечественных инвестиций. Например, в 2014 г. в Германии сбережения составляли 24% и инвестиции — 17% от ВВП, а в США, наоборот, — 17 и 19%. В результате США компенсируют нехватку отечественных сбережений нетто-импортом капитала, в том числе из Германии, которая является нетто-экспортером капитала.

Напомним, что сбережения — это не израсходованная на потребление часть ВНД (ВВП), а норма валового сбережения — это отношение сбережений страны к ее ВВП. В ряде стран эта норма ненамного более 10%, в других — близка к 30% (например, в России), а в Китае вообще приближается к 50%. Столь большая дифференциация нормы валового сбережения объясняется многими причинами. Например, низкая норма валового сбережения в США — следствие политики всемерного поощрения потребления как главного двигателя американской экономики. Наоборот, в Китае высокая норма валового сбережения объясняется необходимостью финансирования огромных инвестиций, требующихся в ходе активной индустриализации, а также неразвитостью системы социального обеспечения, из-за чего большинству китайцев надо полагаться на свои сбережения, а не на государственное пенсионное и медицинское страхование.

С точки зрения международных экономических отношений ведущей причиной колебаний в размерах сбережений является состояние сальдо текущего платежного баланса, формируемого прежде всего разницей между импортом и экспортом во внешней торговле. Ведь положительное сальдо добавляется к сбережениям страны, отрицательное их уменьшает. С этой точки зрения низкая норма валового сбережения в США — это прежде всего следствие американского внешнеторгового дефицита, а высокая норма в Китае, Японии, Германии, России — следствие китайского, японского, немецкого и российского внешне-торгового профицита.

В свою очередь профицит во внешней торговле объясняется не только высокой конкурентоспособностью экспортируемой продукции и большим мировым спросом на нее, но и сочетани-

ем этой конкурентоспособности с заниженным курсом национальной валюты, как у России, Саудовской Аравии, Сингапура, Южной Кореи, Китая. У Китая официальный курс, во-первых, устанавливается административно, а не на бирже, во-вторых, он занижен по отношению к ППС в 2 раза. Страны, у которых большой дефицит в торговле с Китаем (это прежде всего США), считают, что это следствие заниженного курса юаня. С их точки зрения заниженный валютный курс является основой чрезмерных сбережений Китая и вообще международных дисбалансов, потому что Китай — главный экспортер в мире.

В то же время только искусственным занижением курса национальных валют невозможно объяснить стабильно положительное сальдо текущего платежного баланса. В России официальный курс рубля определяется не чиновниками, а на валютной бирже и при этом со все меньшим вмешательством (в виде валютных интервенций) со стороны Банка России. В Германии вообще не существует национальной валюты, а занижения курса евро не наблюдается. В обоих случаях стабильно положительное сальдо текущего платежного баланса — это следствие высокой конкурентоспособности основных экспортных товаров этих стран — сырья, топлива, металлов, удобрений, вооружений из России и машин, оборудования, транспортных средств и химических товаров из Германии.

Инвестиции — это поток расходов для создания и воспроизводства капитала. Параллельное существование реального и финансового капиталов приводит к разделению инвестиций на два вида. Инвестиции в реальный капитал (в российской статистике они называются инвестициями в нефинансовые активы) нацелены на воспроизводство основного капитала и материальных оборотных средств, и когда речь идет об инвестициях вообще, обычно подразумевают именно эти инвестиции. Инвестиции в финансовый капитал (в российской статистике они называются финансовыми вложениями) предназначены для создания и воспроизводства финансового капитала и состоят из вложений в ценные бумаги и кредитов (банковские активы не включаются во избежание двойного счета, так как их основная часть претворяется в банковские кредиты). Часть инвестиций в финансовый капитал сразу пойдет на финансирование реального капитала, другая часть — позже, а третья — вообще в него не превратится. В связи с этим если инвестиции в финансовый капитал складывать с инвестициями в реальный капитал, то, с одной стороны,

получится двойной счет, а с другой — не все финансовые инвестиции обернутся реальным капиталом.

Отношение объема инвестиций в реальный капитал к объему ВВП называется нормой валового накопления. Она зависит прежде всего от стадии экономического развития — на стадии индустриализации она повышается (как в Китае), на стадии постиндустриализации — может понижаться (как в США, ЕС, развитых странах Азии). Но если сбережений в стране и соответственно финансового капитала недостаточно для финансирования инвестиций в реальный капитал, то тогда стране приходится рассчитывать на приток иностранного капитала. Причем приток ссудного капитала будет вести к росту внешнего долга, как это и происходит в США. В таблице 11.3 представлен прогноз сбережений и инвестиций в странах и регионах мира.

Таблица 11.3

Прогноз сбережений и инвестиций в странах и регионах мира в 2016—2019 гг., % к ВВП

Страна или регион	Сбережения	Инвестиции
Развитые экономики	21,5	21,5
США	19,0	21,8
Германия	23,6	18,4
Япония	23,7	22,4
Менее развитые экономики	32,8	32,4
Центральная и Восточная Европа	17,3	21,2
СНГ	23,6	21,9
Азия, кроме Ближнего и Среднего Востока	43,1	41,7
Ближний и Средний Восток	31,9	27,5
Латинская Америка	18,3	20,9
Африка южнее Сахары	17,0	20,3
Мир в целом	26,2	26,0
<i>Справочно:</i>		
Экспортеры топлива	28,4	24,4
Экономики-должники	21,4	24,7

Источник: World Economic Outlook. October 2014. P. 210—212.

Как видно из табл. 11.3, в результате несовпадения сбережений и инвестиций в США, Центральной и Восточное Европе, Латинской Америке, Африке этим странам и регионам для финансирования инвестиций требуется нетто-импорт капитала, который могут экспортировать Германия, Япония и другие не представленные в данной таблице развитые страны, а также менее развитые страны Азии (включая страны Ближнего и Среднего Востока) и страны — экспортеры топлива (к ним относится и Россия).

Международная финансовая система и новая финансовая архитектура

Финансовый капитал наряду со знаниями является наиболее глобализованным ресурсом из-за своей высокой мобильности и сильной либерализации международного движения капитала и международных валютно-расчетных отношений. Глобализация финансового капитала несет как позитивные, так и негативные последствия для национальных экономик.

К первым нужно прежде всего отнести смягчение нехватки финансовых ресурсов в мире, в результате чего капитал становится все менее дефицитным ресурсом. Приток финансовых средств из-за рубежа в среднем по миру составляет около 4,3% по отношению к ВВП, в том числе для развитых стран это соотношение составляет более 3%, а для наименее развитых — более 17%. Что касается России, то, по данным за 2010—2013 гг., прямые зарубежные инвестиции обеспечивали до 16% капиталовложений (т.е. инвестиций в основной капитал — основу реального капитала), полученные из-за границы кредиты составляли до половины долгосрочных банковских кредитов в стране, а половину покупок на фондовом рынке осуществляли в конечном счете нерезиденты. В последующие годы эти показатели были намного ниже из-за западных санкций, а главное — из-за снижения привлекательности России как места приложения капитала вследствие начавшейся в ней рецессии из-за низких мировых цен на углеводороды.

К отрицательным последствиям нужно отнести усиливающуюся взаимозависимость национальных финансовых рынков из-за растущего движения между ними капитала нерезидентов. Эта взаимозависимость асимметрична — мировые финансовые центры регионального значения зависят от того, как складывается ситуация в ведущих международных финансовых центрах. А так как это преимущественно центры развитых стран, то финансо-

вые тенденции и проблемы этих стран еще больше становятся глобальными. Например, идущая из развитых стран тенденция зарождения экономических кризисов не в реальном, а в финансовом секторе (см. главу 13) распространяется по всему миру. Так, после 2013 г. Россия столкнулась не только с падением мировых цен на ее экспортное сырье, но также с оттоком иностранного капитала с ее фондового рынка и ужесточением доступа к иностранному кредиту, а в результате ее экономический рост в 2015—2016 гг. превратился в экономический спад.

Вероятно, взаимозависимость — это главная причина растущей потребности в системе глобального регулирования финансового капитала, т.е. в *мировой финансовой (валютно-финансовой) системе*. Она складывалась стихийно, в основном на базе драгоценных металлов, и перед Первой мировой войной представляла собой сумму национальных валютных и денежных систем, в которых существовал размен бумажных денег на золото и отсутствовали ограничения на международные валютно-расчетные отношения и международное движение капитала. В сущности тогдашняя мировая финансовая система сводилась к мировой валютной системе, работавшей автоматически и называвшейся *системой золотого стандарта*.

Однако потрясения двух мировых войн привели к тому, что на Бреттон-Вудской конференции 1944 г. была создана новая — *Бреттон-Вудская мировая финансовая система*, которая оформила сложившуюся к тому времени повсеместную отмену размена бумажных денег на золото, затвердила постоянные обменные курсы с возможностью их девальвации или ревальвации, разрешила существование сложившихся к тому времени многочисленных валютных ограничений, а также ввела систему международных финансовых организаций, дающих разрешение на изменение курса и поддерживающих национальные платежные балансы своими займами (МВФ), регулирующих проблему внешнего долга (Всемирный банк), вводящих международные стандарты банковской деятельности (Банк международных расчетов). Таким образом, международная финансовая система, ранее сводившаяся к мировой валютной системе, была дополнена системой международных институтов, регулирующих не только международные валютные отношения, но также платежные балансы, внешний долг, стандарты банковской работы.

Однако и эта мировая финансовая система была реорганизована на Ямайской конференции в 1976 г. Валютные ограничения

и система международных финансовых институтов остались, но стали возможны как фиксированные, так и плавающие курсы, которые теперь характерны для большинства стран. Там не менее и *Ямайская мировая финансовая система* требует изменений, что стало ясно после последнего мирового финансового кризиса. В связи с этим в последние годы говорят о *новой финансовой архитектуре*, т.е. об изменениях в Ямайской системе, направленных на предотвращение новых финансовых кризисов.

Одним из элементов новой финансовой архитектуры стали *Базельские соглашения*, разработанные Базельским комитетом по банковскому надзору (см. параграф 8.2). Первая часть из них, разработанная в 1988 г., — Базель I — рекомендует банкам мира стандарты достаточности капитала по отношению к возможным кредитным рискам, вторая часть соглашений, принятая в 2004 г. — Базель II — содержит стандарты достаточности капитала по отношению к кредитным и другим рискам, а принятая в 2010 г. третья часть — Базель III — стандарты по резервному капиталу и нормативам ликвидности.

В 2009 году для предотвращения мировых финансовых кризисов была создана новая международная организация — Совет по финансовой стабильности (см. параграф 8.2) на базе прежнего Форума финансовой стабильности, существовавшего как клуб финансовых органов стран мира. Но основной целью новой международной организации, разместившейся в Швейцарии в Банке международных расчетов, является прежняя цель — выявление слабых мест в области мировой финансовой стабильности, разработка и применение регулирующей и надзорной политики в этой сфере через координацию деятельности финансовых органов стран мира.

Обсуждаются и другие идеи, например введение *налога Тобина* (по имени предложившего его лауреата Нобелевской премии американца Джеймса Тобина — 1918—2002) как в узком варианте — через введение налога только на обмен валюты для ограничения международных спекулятивных финансовых операций, так и в расширенном варианте — через налог на все финансовые транзакции внутри страны. Подобный налог в форме налога на куплю-продажу всех ценных бумаг уже принят во Франции.

МВФ все более либерально относится к идее регулирования международного движения капитала (*капитального контроля*) в странах, где приток иностранного спекулятивного капитала и (или) отток национального капитала создает серьезные пробле-

мы (вроде России, где первый фактор привел к резкому удорожанию рубля перед начавшимся в 2008 г. кризисом, а второй — к двукратной девальвации рубля в конце 2014 — начале 2015 г.).

11.2 Реальный капитал мира

Реальный капитал разделяется на основной и оборотный (рис. 11.2). К тому же он неравномерно распределен по различным отраслям, тяготея, с одной стороны, к капиталоемким отраслям, а с другой — к наиболее крупным. Напомним, что система национальных счетов делит хозяйственную деятельность на виды экономической деятельности, однако в экономическом анализе часто используется классическое деление хозяйственной деятельности на отрасли, которые подразделяются на подотрасли или, наоборот, объединяются в группы отраслей под названием «отраслевые комплексы». В России основной капитал следующим образом распределен по крупным отраслям: на транспорт и связь приходится 27%, на жилой фонд и ЖКХ — 25%, добывающую промышленность — 11%, производство и распределение электроэнергии, газа и воды — 8%, обрабатывающую промышленность — 8%, образование, здравоохранение, торговлю и ремонт, финансовую деятельность, государственное управление — по 2—3%.

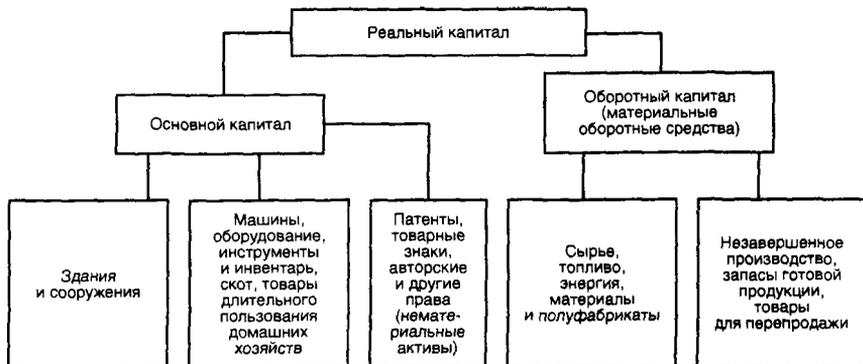


Рис. 11.1. Структура реального капитала

Если исходить из того, что в 2014 г. ВВП мира по ППС составлял около 108 трлн долл., то стоимость основного и оборотного капитала в мире можно весьма приблизительно оценить как величину в 250—300 трлн долл.

Отраслевые сдвиги в структуре мировой экономики

В условиях глобализации отраслевая структура реального капитала заметно подстраивается к внешней торговле и испытывает сильное влияние инвестиций извне. Структурные сдвиги в экономике (т.е. изменение соотношения видов экономической деятельности) также подталкиваются экономической политикой.

В XX веке в развитых странах мира начался переход от индустриальной стадии к постиндустриальной. В результате главным направлением изменения отраслевой структуры мировой экономики (в которой преобладают развитые страны) является опережающий рост сферы услуг (третичного сектора). Затем этот процесс охватил также менее развитые страны. Одновременно происходит снижение удельного веса вторичного сектора (промышленность и строительство) и первичного (сельское и лесное хозяйство, охота и рыболовство). Главными причинами структурных сдвигов в мировой экономике является повышение эффективности в отраслях материального производства, которое выражается в снижении расхода сырья и материалов на единицу продукции, а также расширение круга потребностей населения и фирм в услугах по мере роста дохода на душу населения.

На сегодняшний день структура мирового ВВП выглядит следующим образом: сфера услуг — около 70%, промышленность и строительство — 26%, сельское и лесное хозяйство, охота и рыболовство — 3%. В сфере услуг мирового хозяйства опережающими темпами развивается группа деловых услуг (финансовая, бухгалтерская, аудиторская, консультационная, страховая, рекрутинговая и консалтинговая деятельность, реклама, информационные технологии), а также социальных услуг (образование, здравоохранение, наука, социальное обеспечение, культура, юридические услуги) и жилищно-коммунальных.

Внутри промышленности происходят постепенное уменьшение доли добывающих отраслей и возрастание удельного веса обрабатывающих отраслей, что отчасти объясняется снижением материалоемкости производства и заменой минерального сырья искусственным. Внутри самой обрабатывающей промышленности происходит сдвиг от трудоемких отраслей (легкая и пищевая промышленность) к капиталоемким отраслям (прежде всего к химии, машиностроению и металлообработке), а в развитых странах — к наукоемким (электронное машиностроение, авиакосмическая промышленность, биологическая, фармацевтическая промышленность и др.).

Агропромышленный комплекс

Агропромышленный комплекс (АПК) охватывает весь процесс производства сельскохозяйственной продукции и состоит из трех сфер. Первая сфера — отрасли промышленности, производящие средства производства для сельского хозяйства и пищевой промышленности (машины, оборудование, минеральные удобрения, ядохимикаты, корма и т.д.) и обслуживающие их отрасли сферы услуг (агронимические, мелиоративные и др.). Вторая — собственно сельскохозяйственное производство (земледелие и животноводство). Третья сфера — заготовка, транспортировка, хранение, переработка сельскохозяйственной продукции, а также сбыт готовых продуктов питания и сельскохозяйственного сырья. Чем более развита страна, тем выше в ее АПК доля первой и третьей сфер.

Таблица 11.4

Производство зерновых (пшеница, кормовое зерно, рис) в мире, млн т

Страна или регион,	2014 г.	2015 г.
Всего в мире,	2 554,3	2 526,5
в том числе:		
Китай	559,7	572,8
США	442,6	430,3
Индия	289,6	286,7
Бразилия	100,0	101,9
Россия	102,5	96,2
ЕС	328,1	309,0
Канада	51,3	54,6
Южно-Африканская Республика	177,7	176,8

Источник: <http://www.fao.org/3/a-14773E.pdf>

В последние десятилетия многие страны прошли «зеленую», «биотехнологическую» и «генную» революции. «Зеленая революция» — процесс механизации и химизации сельскохозяйственного производства с упором на использование специально выведенных высокоурожайных сортов зерновых и овощных культур. «Биотехнологическая революция» — система ведения производства, при которой не используются химические удобрения и пестициды. «Генная революция» — создание продуктов питания с заранее

заданными свойствами на основе генной инженерии. В развитых странах уже более 20 лет также активно развивается *точное (прецизионное) земледелие*, когда сельскохозяйственные культуры возделываются с использованием технологий точного земледелия на всех этапах производства (тестирование почв, гибкое внесение удобрений, мониторинг урожайности и анализ всей полученной информации).

Тем не менее, согласно существующим оценкам, на период 2014–2016 гг. около 795 млн человек регулярно испытывают недостаток питания для удовлетворения своих минимальных потребностей в калориях. И поэтому существует понятие «*продовольственная бедность*», которая определяется как невозможность получить здоровое доступное питание. В то же время в большинстве регионов следует отметить улучшение положения с недоеданием в мире в 2014–2016 гг. по сравнению с периодом 1990–1992 гг. (табл. 11.5).

Таблица 11.5

Ситуация с недоеданием в мире, %

Регион	Доля людей, страдающих от недоедания в 1990–1992 гг.	Доля людей, страдающих от недоедания в 2014–2016 гг.
Африка к югу от Сахары	32	23
Южная Азия	27	16
Океания	16	14
Восточная Азия	23	10
Юго-Восточная Азия	31	10
Западная Азия	6	8
Латинская Америка	14	5
Кавказ и Центральная Азия	14	7
Северная Африка	4	3

Источник: ООН. Цели развития тысячелетия: Доклад за 2015 год. URL: <http://www.un.org/ru/millenniumgoals/mdgreport2015.pdf>

Ведущей отраслью современного мирового сельского хозяйства становится животноводство, что обычно связано с ростом доходов потребителей. Так, в Западной Европе 80% всех сельскохозяйственных угодий предназначены для животноводства, а в США — почти половина. Подобный переход наблюдается в Китае и других быстро развивающихся странах.

Топливо-энергетический комплекс

Топливо-энергетический комплекс (ТЭК) включает топливную промышленность (угольную, нефтяную, газовую отрасли) и электроэнергетику, а также транспортировку и распределение топлива и электроэнергии.

Важным понятием является *топливно-энергетический баланс (ТЭБ)*. Это система показателей, отражающих соответствие между приходом и расходом топливно-энергетических ресурсов, источники их поступления и направления использования. По прогнозу Института энергетических исследований РАН, в тридцатилетней перспективе он радикально не изменится во многом из-за «сланцевой революции» (роста добычи газа и нефти в последние годы на основе современных технологий из залежей сланцевых пород), которая пока, однако, охватила лишь Северную Америку (табл. 11.6).

Таблица 11.6

Прогноз потребления первичной энергии в мире по видам топлива

Вид топлива	Потребление энергии							
	млн т нефтяного эквивалента				%			
	2015 г.	2020 г.	2030 г.	2040 г.	2015 г.	2020 г.	2030 г.	2040 г.
Нефть	4 245	4 532	4 634	4 796	31	31	29	27
Газ	2 930	3 195	3 719	4 418	22	22	23	25
Уголь	3 736	3 947	4 195	4 552	28	27	26	25
Атомная энергия	734	873	1 069	1 181	5	6	7	7
Гидроэнергия	326	361	435	513	2	2	3	3
Другие возобновляемые								
источники энергии	206	302	497	698	2	2	3	4
Биоэнергия*	1 358	1 440	1 603	1 769	10	10	10	10
Всего	13 535	14 533	16 152	17 928	100	100	100	100

* В основном дрова и кизяк.

Источник: Макаров А. и др. Перспективы мировой энергетики до 2040 года // Мировая экономика и международные отношения. 2014. № 1. С. 8.

Согласно этому прогнозу, снижение темпов мировой экономики и повышение энергоэффективности приведут к тому, что ежегодное потребление первичной энергии в мире увеличится в 2010—2040 гг. на 40%, т.е. ежегодно на 1,1%, что втрое медленнее, чем в предшествующие 30 лет. Причем развитые страны увеличат свое потребление лишь на 3%, прекратив рост спроса на энергию уже после 2020 г.

Замедление роста спроса на энергию в сочетании с ростом добычи сланцевого газа и нефти обеспечат США энергонезависимость, и прежний чистый импорт нефти и газа сменится их экспортом. В Европе из-за дальнейшего падения собственного производства первичной энергии импорт энергоресурсов возрастет на 28%, в основном за счет газа. Но основными импортерами этих ресурсов в мире будут страны Азии, прежде всего Китай: «Расчеты показывают, что передовые технологии энергосбережения и разработки нетрадиционных источников нефти отодвигают очередной скачок цен на временной горизонт за 2035—2040 гг., но при этом они не способны вернуть цены мирового нефтяного рынка на уровень предшествующего этапа — около 50 долл./бarr.»¹ Нельзя исключить и вариант «сланцевого прорыва», когда нынешняя технология добычи углеводородов из сланцев с ее высокими затратами, большим расходом воды, экологическими рисками сменится технологиями, которые снимают эти ограничения, но и тогда мировые цены будут лишь на 2—10 долл. ниже. Возможен и «сланцевый провал», когда добыча на менее привлекательных сланцевых месторождений станет дороже и экологически опаснее — в этом случае мировые нефтяные цены могут быть выше на 15—23 долл.

Однако набор ведущих поставщиков и потребителей нефти и газа на мировом рынке при любом варианте будет меняться, в том числе может постепенно уменьшаться роль России, экспорт которой наиболее чувствителен к мировой «сланцевой революции» — по вышеупомянутому прогнозу, в предстоящее десятилетие экспорт нефти и нефтепродуктов из России снизится на 25—30%, газа — на 15—20%.

Металлургический, химический и лесной комплексы

Основной продукцией черной металлургии являются чугуны, сталь и стальной прокат (лист, проволока, трубы и др.). В таблице 11.7 представлены показатели производства стали в мире.

¹ Макаров А. и др. Перспективы мировой энергетики до 2040 года // Мировая экономика и международные отношения. 2014. № 1. С. 10.

Таблица 11.7

Производство стали в мире по странам в 2014 г., млн т

Страна	Показатель
Китай	822,7
Япония	110,7
США	88,2
Индия	86,5
Россия	71,5
Южная Корея	71,5
Германия	42,9
Турция	34,0
Бразилия	33,9
Украина	27,2
Мировое производство	1665,0

Источник: World Steel Association. World Steel in Figures 2015. URL: <http://www.worldsteel.org/dms/internetDocumentList/bookshop/2015/World-Steel-in-Figures-2015/document/World%20Steel%20in%20Figures%202015.pdf>

По прогнозам, Китай, Япония, США, Индия, Россия, Германия, Украина и в будущем сохраняют свои позиции, причем доля Китая, составляющая в настоящее время 46% мирового производства, к 2030 г. снизится до 35%, в основном за счет экспансии производителей из других, менее развитых стран.

В цветную металлургию входит производство более 70 металлов, прежде всего алюминия, меди, свинца, цинка, олова, никеля, кобальта, вольфрама, молибдена, титана, магния, а также редких металлов (всего 17). Цветная металлургия развитых стран все более ориентируется на вторичное сырье — результат переплавки лома цветных металлов. Эти страны постепенно сокращают выплавку алюминия, меди и других металлов как в экологических целях, так и для экономии энергоресурсов, сосредоточивая усилия на повышении степени переработки первичного сырья и выплавке редких и стратегически важных металлов. Развитие новых технологий вызвало растущий спрос на редкоземельные металлы, общий объем мирового рынка которых оценивается примерно в 5 млрд долл., но ожидается, что к 2020 г. он увеличится до 14 млрд долл. Основные разведанные мировые запасы редкоземельных металлов, по авторской оценке на 2015 г., сосредоточены в Китае (около 55%), России (18%) и США (13%), но при этом Китай является лидером производства (95%) и потребления (70%). На долю

России в мировом потреблении и производстве редкоземельных металлов приходится 2%, поэтому еще в 2013 г. Правительством РФ утверждена разработанная Минпромторгом России программа расширения их производства.

Отраслевая структура химической промышленности включает четыре группы подотраслей: 1) горнохимическая промышленность (добыча, обогащение и первичная переработка сырья — фосфоритов, калийных солей и др.); 2) основная химическая промышленность (производство минеральных удобрений, кислот, щелочей и т.д.); 3) промышленность полимерных материалов (производство синтетических смол и пластмасс, химических волокон, синтетического каучука и т.п.); 4) малотоннажная бытовая химия (производство медикаментов, парфюмерно-косметической продукции, моющих средств, лаков и красок и т.д.). Идущая во многих менее развитых странах активная индустриализация подталкивает развитие в них химии, но в основном первых трех подотраслей, т.е. «грязных производств». К химии тесно примыкает нефтеперерабатывающая промышленность, представленная прежде всего нефтеперерабатывающими заводами (НПЗ), производящими нефтепродукты.

Лесопромышленный комплекс включает в себя лесозаготовительную и деревообрабатывающую промышленность, а также лесохимическую и целлюлозно-бумажную промышленность. Основными участниками мирового рынка продукции лесопромышленного комплекса являются США, Китай, Канада, Германия, Финляндия, Россия. По масштабам сырьевой базы Россия занимает 1-е место в мире — на ее территории расположено около четверти мировых лесных ресурсов, однако доля России в мировом производстве круглых лесоматериалов и пиломатериалов составляет лишь более 5%, бумаги и картона — более 2%. Во многом это следствие как слабой экспортной ориентированности этого комплекса в России, так и невысокого потребления его продукции в стране. Так, если в США годовое потребление бумаги и картона на душу населения составляет 230 кг, в Финляндии более 340 кг, то Россия в настоящее время потребляет около 50 кг, однако к 2030 г. указанное потребление в России, по прогнозам, возрастет до уровня стран ЕС — 180 кг.

Машиностроительный комплекс

Это крупнейшая по стоимости продукции и по числу занятых часть промышленности (табл. 11.8).

Таблица 11.8

Машиностроение в ведущих странах и регионах мира, 2015 г.

Страна или регион	Показатель	
	объем выпуска, млрд долл.	численность занятых, тыс. человек
США	222	1130
ЕС	502	2900
Япония	160	685
Китай	480	6113

Источник: по оценке автора

На долю машиностроительного комплекса приходится 35% стоимости промышленной продукции мира, в том числе в развитых странах — около 40%. Среди стран ЕС лидером в области машиностроения является Германия, на которую приходится 38% всей машиностроительной продукции этого интеграционного объединения.

Машиностроение занимает ведущие позиции в технологическом прогрессе: расходы на НИОКР в машиностроении превышают половину всех расходов на научные исследования в большинстве развитых стран. Одной из важнейших отличительных черт современного машиностроительного комплекса является его высокая гибкость, быстрота переналадки на производство продукции любой серийности, что является следствием ускоренного развития науки и техники на этом направлении.

Машиностроительный комплекс включает в себя около 20 крупных отраслей, более 100 специализированных подотраслей и делится на пять больших групп отраслей: 1) производство металлоизделий и металлообработка; 2) общее машиностроение; 3) транспортное машиностроение; 4) производство электротехники и электроники; 5) приборостроение.

Для производства металлоизделий, металлообработки и особенно для общего машиностроения характерна широчайшая номенклатура выпускаемой продукции. Одновременно для этих отраслей характерен классический цикл развития, с резкими подъемами и спадам. Так, с началом экономического спада обычно происходит резкое сокращение продукции станкостроения — одной из основ общего машиностроения. Что касается другой его основы — сельскохозяйственного машиностроения, то в развитых странах в последнее время сокращается производство сельхозтехники из-за высокого насыщения ею сельского хозяйства этих стран и она постепенно перемещается в Китай, Индию и другие новые индустриальные страны.

В транспортном машиностроении в настоящее время снизилось значение таких его подотраслей, как авиастроение (из-за некоторого снижения спроса на военные самолеты), судостроение (из-за падения спроса на нефтеналивной тоннаж), а производство железнодорожного состава перемещается в менее развитые страны. Более важной отраслью, своеобразным двигателем экономики не только развитых, но и новых индустриальных стран стала автомобильная промышленность. В XX — начале XXI в. мировая экономика пережила три волны автомобилизации: первая — в США (1920-е гг.), вторая — в Западной Европе и Японии (1950—1960-е гг.) и третья — в новых индустриальных странах и странах с переходной экономикой (1990—2000-е гг.). Отрасль постепенно расширяется, и массовое производство охватывает прежде всего новые индустриальные страны, в первую очередь Китай, Индию, Южную Корею, Малайзию, Бразилию, Аргентину.

Электротехника быстро развивается в последние десятилетия. Ее традиционные отрасли (производство оборудования для электростанций и электросетей) испытывают воздействие как строительства новых электростанций, так и модернизации старых мощностей. Выпуск турбин, генераторов и других крупных электроприборов носит мелкосерийный и единичный характер, тогда как производство бытовых электроприборов ведется большими сериями.

Электронную промышленность составляет в настоящее время группа следующих основных производств: компьютерная и периферийная техника, элементная база электронных схем, коммуникационное оборудование, аудиовидеотехника, контрольно-измерительные приборы и системы управления. Жесткая конкуренция на рынке (компьютеры выпускают более 1000 фирм мира, однако подавляющую их часть дают 20—25 крупнейших) заставляет многие фирмы искать свои экономические ниши, довольно часто менять ассортимент компьютеров, разрабатывать все новые типы и модели аппаратуры, а также строить глобальные цепочки стоимости. Если раньше крупнейшие компании стремились производить все детали для компьютеров самостоятельно, то сейчас на компьютерном рынке они стремятся максимально опираться на подрядчиков, тем самым снижается себестоимость продукции, в первую очередь за счет более дешевой рабочей силы в странах Юго-Восточной Азии и Латинской Америки, куда эти производства перенесены. Более того, новые индустриальные страны, прежде всего Китай, постоянно совершенствуют собственное производство высококачественной электронной продукции.

Оборонно-промышленный комплекс

Оборонно-промышленный комплекс (ОПК) представляет собой совокупность видов экономической деятельности по созданию продукции военного назначения. Доля совокупного производства военной продукции в мировом ВВП составляет менее 2%, а доля торговли вооружением и военной техникой в мировой торговле — около 1%.

Мировой ОПК претерпевает структурные и качественные изменения. В рамках мирового комплекса существует своего рода иерархия национальных ОПК. Верхнюю ступень занимают пять ведущих ядерных держав — США, Россия, Англия, Франция, Китай. Затем следует группа из 10—15 стран с менее крупным, но развитым ОПК. Наконец, это несколько десятков средних и малых стран с разной степенью развития военной промышленности.

Среди поставщиков на мировом рынке вооружений лидерами являются США и Россия, за ними следуют Китай, Германия и Франция. В свою очередь основными импортерами оружия выступают Индия, Саудовская Аравия, Китай, ОАЭ, Пакистан (табл. 11.9).

Дополнением к рынку легальной торговли оружием является нелегальная торговля. Если в 2010 г. легальный рынок составлял 75 млрд долл., то нелегальный рынок — около 2,5 млрд долл. Кроме того, существует так называемый серый рынок, на котором поставки оружия ведутся с ведома и одобрения правительственных организаций, но без широкой огласки.

В настоящее время в России активно реализуется комплексная программа перевооружения, на которую предусмотрено финансирование в объеме 20 трлн руб. до 2020 г. и дополнительно 3 трлн руб. — на модернизацию производств предприятий оборонно-промышленного комплекса. Она будет способствовать укреплению позиций России на мировом рынке вооружений.

Таблица 11.9

Страны — ведущие экспортеры и импортеры основных видов вооружений за 2010—2014 гг. (доля в экспорте и импорте), %

Страна-экспортер	Доля в мировом экспорте	Страна-импортер	Доля в мировом импорте
США	31	Индия	15
Россия	27	Саудовская Аравия	5
Китай	5	Китай	5
Германия	5	ОАЭ	4
Франция	5	Пакистан	4
Великобритания	4	Австралия	4

Окончание

Страна-экспортер	Доля в мировом экспорте	Страна-импортер	Доля в мировом импорте
Испания	3	Турция	3
Италия	3	США	3
Украина	3	Южная Корея	3
Израиль	2	Сингапур	3

Источник: SIPRI. URL: <http://books.sipri.org/files/FS/SIPRIFS1503.pdf>

Легкая промышленность

В состав легкой промышленности входят такие подотрасли, как текстильная, швейная, обувная, меховая, ювелирная, производство игрушек, фарфорофаянсовая.

Центрами развития легкой промышленности в отдаленном прошлом были Европа и США, но в ходе глобализации мировой экономики новыми центрами легкой промышленности стали менее развитые страны. Доля легкой промышленности в общем объеме производства промышленной продукции в развитых странах составляет всего 6—8% (лишь в Италии — около 12%). Зато в менее развитых странах созданы десятки текстильных компаний с годовым оборотом в несколько сотен миллионов долларов и тысячи более мелких компаний, производящих огромную гамму изделий легкой промышленности. В результате низких издержек на заработную плату все эти компании теснят компании из развитых стран, хотя те оснащены самым современным и высокопроизводительным оборудованием.

Более 60% мирового производства изделий легкой промышленности сосредоточено в Китае, а также Индии, Пакистане, Бангладеш, Вьетнаме, Таиланде и Индонезии. Эти и другие менее развитые страны являются крупнейшими экспортерами этих изделий, на один только Китай приходится более 1/3 мирового экспорта текстиля и одежды. Однако центры мировой моды находятся в Европе и Северной Америке, что позволяет этим регионам также активно участвовать в мировом экспорте этих изделий, а также обуви и другой продукции легкой промышленности.

Строительный комплекс и жилищно-коммунальное хозяйство

Строительный комплекс представляет собой совокупность отраслей, занимающихся созданием, модернизацией и расширением основных фондов. В состав строительного комплекса входят

строительство (включая жилищное и промышленное), промышленность строительных материалов (включая производство строительного стекла и санитарно-технического оборудования), промышленность строительных конструкций (сборный железобетон, конструкции из металла и дерева).

Строительный комплекс в развитых странах занимает одно из ведущих положений в национальной экономике. Высокий технологический и организационный уровень, огромные объемы строительства в сочетании с сильной конкуренцией позволяют добиться впечатляющих результатов в снижении стоимости и сроков строительства, несмотря на рост требований к комфортности жилья: стоимость строительства 1 м² (при условном равенстве всех прочих показателей) в США и Канаде на 35—40% дешевле, чем в России.

Жилищно-коммунальное хозяйство — это комплекс, в который входят предприятия, обеспечивающие содержание жилищного фонда, жилищное хозяйство и ремонтно-эксплуатационное производство, водоснабжение и водоотведение, коммунальная энергетика, внешнее городское благоустройство. Опыт развитых стран показал, что основными задачами органов государственной власти и местного самоуправления в сфере ЖКХ является предоставление возможностей для проявления деловой активности частных компаний, в том числе через государственно-частное партнерство. Это, с одной стороны, позволяет получать значительную экономию бюджетных средств (выбирая из конкурирующих друг с другом частных субподрядчиков), а с другой — сохраняет ответственность городской (муниципальной) администрации за координацию частных компаний и муниципальных в сфере городского хозяйства.

Транспорт и связь

Все пути сообщения и транспортные средства в совокупности образуют мировую транспортную систему. Она сформировалась в XX в. В транспортной системе можно выделить транспортные системы экономически развитых и развивающихся стран, а также региональные транспортные системы. Наиболее высокого уровня развития достигла региональная транспортная система Северной Америки. На нее приходится около 30% общей протяженности мировых путей сообщения, а по таким видам транспорта, как автомобильный и трубопроводный, эта доля еще выше. Северная Америка занимает первое место и по грузообороту большинства видов транспорта.

В мировом грузообороте лидирует морской транспорт. Основную часть международных морских грузопотоков составляют нефть, нефтепродукты, железная руда, каменный уголь, зерно. Значительно уменьшилась доля железнодорожного транспорта, быстро растет доля трубопроводного транспорта. Одной из важнейших тенденций в развитии мирового грузового транспорта является формирование контейнерной системы. В контейнерах перевозится около 40% генеральных грузов. Развитие транспорта происходит в направлении освоения таких транспортных технологий, как интермодальные, смешанные, с участием различных видов транспорта на разных этапах грузоперевозки, чему способствует и «контейнерная революция».

Во внутренних пассажирских перевозках лидером остается легковой автомобильный транспорт индивидуального пользования. В международных пассажирских сообщениях лидирующее положение сохраняет воздушный транспорт, имеющий явное преимущество перед другими видами транспорта в скорости перевозки. Воздушный транспорт приблизился к уровню железнодорожного, а в недалекой перспективе может даже превзойти его.

Услуги связи — услуги почтовой, курьерской, телефонной, телеграфной и других форм связи, а также телекоммуникационные услуги. Связь представляет собой совокупность отраслей, объединенных общим целевым назначением — передачей и распределением различного рода информации. В настоящее время связь становится одним из самых больших в мире хозяйственных комплексов. Сбыт средств связи и услуг, связанный с распространением сообщений и изображений, составляет около 5% ВВП мира, причем на долю телекоммуникационных услуг приходится более 50%. В мировом масштабе около 50 крупных компаний оказывают телекоммуникационные услуги. В число крупнейших входят АТТ (США), NTT (Япония), Deutsche Telekom AG (Германия), France Télécom (Франция), British Telecom (Великобритания). В целом среди 15 крупнейших компаний ведущие позиции занимают 10 американских компаний.

Наука, образование, здравоохранение

Знания стали главным экономическим ресурсом в мире. Они вырабатываются в основном в ходе НИОКР. Это важнейшая отрасль экономики, к тому же с большим внешнеторговым потен-

циалом. В таблице 11.10 представлены прогнозные данные о поступлениях из-за границы и платежах за границу за использование прав интеллектуальной собственности, прежде всего прав на использование патентов, торговых знаков, авторских прав и др.

Таблица 11.10

Страны — ведущие экспортеры и импортеры интеллектуальной собственности в 2014—2015 гг., млрд долл.

Страна	Поступления	Платежи
США	127,8	39,3
Япония	31,6	17,8
Германия	13,9	12,2
Великобритания	12,5	8,5
Франция	12,4	9,6
Нидерланды	5,0	3,4
Италия	4,0	6,0
Канада	3,7	10,8
Южная Корея	4,1	9,6
Бельгия	2,7	2,7
<i>Справочно:</i>		
Китай	0,9	20,9
Индия	0,3	4,0
Бразилия	0,5	3,7
ЮАР	0,7	2,0
Россия	0,7	8,4

Источник: по оценке автора

На международном рынке образования (образовательных услуг) наблюдается тенденция роста обучения за рубежом. Среди популярных у иностранных студентов вузов — университеты Европы, Северной Америки, России, Японии, Австралии, Китая. Так, в 2013/2014 учебном году на дневных отделения российских вузов обучалось 112 тыс. иностранных студентов (половина из них — граждане других стран СНГ).

В России 32% занятых имеют высшее образование и еще 26% — среднее профессиональное. По данным ОЭСР, Россия занимает 1-е место в мире по охвату населения высшим образованием (табл. 11.11).

Таблица 11.11

Доля взрослого населения, имеющего дипломы о высшем образовании в ведущих странах мира, %

Страна	Показатель 2015 г.
Россия	53,5
Канада	52,6
Япония	46,6
Израиль	46,4
США	43,0
Южная Корея	41,7
Австралия	41,3
Великобритания	40,9
Новая Зеландия	40,5
Финляндия	39,7

Источник: по оценке автора

В расходах на образование и здравоохранение в ведущих странах мира государственные ассигнования преобладают над частными (табл. 11.12, а также см. табл. 10.13).

Таблица 11.12

Общие расходы на здравоохранение в ведущих странах мира, % от ВВП

Страна	Расходы		
	2008 г.	2015 г.	в том числе госрасходы
США	16,6	17,9	8,3
Канада	10,3	10,9	7,6
Великобритания	8,7	9,4	7,7
Франция	11,0	11,7	9,0
Германия	10,7	11,2	8,6
Италия	9,0	9,1	7,1
Испания	8,9	9,4	
Норвегия	8,6	9,0	7,6
Япония	8,6	10,0	8,3
Южная Корея	6,5	7,5	4,1
Китай	4,6	5,4	3,0
Бразилия	8,3	9,3	4,3
Индия	3,9	4,0	1,3
ЮАР	8,0	8,7	4,2
Россия	5,1	6,2	3,8

Источник: данные за 2015г. — по оценке автора

Торговля и общественное питание

Внутренняя торговля включает в себя различные виды торговли, и прежде всего розничную и оптовую. В таблице 11.13 представлено, как распределяется доля внутренней торговли в ВВП ряда стран мира.

Таблица 11.13

Доля внутренней торговли ряда стран мира в их ВВП, %

Страна	Внутренняя торговля
США	16,8
Канада	14,6
Норвегия	17,2
Австралия	12,8
Китай	9,4
Индия	14,7
Бразилия	18,7
ЮАР	13,8
Россия	27,0

Источник: Примаков Е.М. Выступление на заседании Меркурий-клуба 8 июня 2012 г. URL: <http://www.ig.ru/2012/06/09/primakov.html>

Как видно из таблицы, Россия выделяется на фоне остальных стран чрезмерно высокой долей внутренней торговли. Российские экономисты склоняются к тому, что это следствие больших оборотов посреднических фирм, созданных как олигархами для ухода от налогов, так и чиновниками для реализации своей власти (административного ресурса) над экономикой. Это подтверждается и тем фактом, что доля занятых в торговле намного меньше — около 17% (в развитых странах она превышает 20%).

Сфера общественного питания в мире продолжает развиваться, в первую очередь за счет предприятий бюджетного сегмента — кафе и ресторанов среднего сегмента, а также ресторанов быстрого питания. Так, затраты на питание вне дома на душу населения в год в России по состоянию на 2015 г. (по авторской оценке) составили уже 4 тыс. руб. на одного человека. Однако те же показатели в развитых странах таковы: в США — 38 тыс. руб., во Франция — 25 тыс. руб., в Германии — 12 тыс. руб.

Туризм, культура, спорт

С 1980 по 2014 г. число международных туристических прибытий (т.е. туристов, останавливающихся в гостиницах) увеличилось больше чем в 3 раза — с 279 до почти 1200 млн человек, что дает среднегодовой рост в 4,2%. В этот же период доход в мире от иностранного туризма возрос с 125 млрд. до 1350 млрд долл. В реальном выражении это также примерно соответствует среднему росту в 4,1% в год.

По данным прогноза Всемирной туристской организации (UNWTO) Tourism Towards 2030, ожидается, что число международных туристических прибытий будет далее расти в среднем на 3,3% в год и к 2030 г. достигнет 1,8 млрд человек. При этом в 2015 г. число туристических прибытий в развивающиеся страны превышало число прибытий в страны с развитой экономикой, а в 2030 г. вообще большинство туристов (57%) будут из менее развитых стран (табл. 11.4).

Таблица 11.14

Лидеры в экспорте и импорте туристских услуг в 2015 г., млрд долл.

Страна или регион	Экспорт	Импорт
Северная Америка,	204	140
в том числе США	173	76
ЕС,	403	356
в том числе вне ЕС	135	116
Азия,	356	315
в том числе Япония	15	22
Сингапур	19	25
Китай, включая Гонконг и Макао	142	150
Таиланд	42	—
Турция	28	—
Индия	18	—
Средний Восток,	48	76
в том числе:		
Саудовская Аравия	18	—
ОАЭ	18	—
Латинская Америка,	51	48
в том числе Бразилия	—	25
Африка	39	26
СНГ,	39	26
в том числе Россия	12	53

Источник: по оценке автора

Туризм в России постоянно развивается. В сентябре 2015 г. Президент РФ Владимир Путин дал поручение по развитию туризма в стране, в том числе по упрощению въезда для иностранцев и созданию единого реестра турагентов. Кроме того, президент дал поручение разработать комплекс мер, направленных на развитие речного и морского круизного туризма, в том числе в районах, прилегающих к северному и дальневосточному побережьям (РИА «Новый день—Новый регион» от 22.09.2015).

Развитие культурных ресурсов стран способно не только повысить культурный уровень населения, увеличить число приезжающих, но и способствовать укреплению международных связей. В развитых ведущих странах наблюдается устойчивый рост в культурном секторе услуг. Так, по авторской оценке, в 2015 г. средневропейская семья истратила до 3% своего годового бюджета (на обеспечение своего культурного досуга), в России — 4% (на услуги учреждений культуры).

Важной задачей любой страны является развитие массового спорта, способствующего поддержанию здорового образа жизни населения. Одной из современных форм популяризации здорового образа жизни и повышения физической активности населения в ведущих развитых странах является создание спортивных клубов. Так, в Европе и США на один спортивный клуб приходится в среднем порядка 500 человек населения. В России данный показатель ниже — более 7 тыс. человек (по авторской оценке на 2015 г., всего в стране функционировало около 20 тыс. спортклубов, охватывающих более 5 млн человек). Но на регулярной основе физической культурой и спортом в России занимаются около 33 млн граждан, или 23% от численности населения страны. Среди учащихся и студентов величина данного показателя достигает отметки в 55%, среди лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов — 4%. Кроме того, проведение в стране спортивных мероприятий международного уровня (Олимпийских игр, Чемпионата мира по футболу и т.д.) также выступает эффективным средством популяризации спорта среди населения.

▼ Выводы

1. Капитал как экономический ресурс подразделяется на реальный и финансовый. Реальный капитал — это основные фонды, материальные оборотные средства, права на интеллектуальную соб-

ственность. Финансовый капитал (финансы, финансовые активы, финансовые ресурсы) представлен деньгами и ценными бумагами.

2. По широкому определению, финансовые ресурсы мира — это совокупность финансовых активов всех стран, международных организаций и международных финансовых центров. По узкому определению — это только те финансовые ресурсы, которые используются в международных финансовых отношениях.

3. Капитал пополняется за счет инвестиций, а они финансируются за счет сбережений. Этот процесс называется капиталобразованием. Сбережения по объему могут отличаться от инвестиций, и этот дисбаланс является важной предпосылкой для перелива финансовых ресурсов между странами.

4. Финансовые ресурсы мира перераспределяются между различными участниками международных экономических отношений, прежде всего на мировом финансовом рынке (мировых рынках капитала), хотя часть из них попадает в золотовалютные резервы, часть предоставляется за рубежом на льготных условиях в виде помощи.

5. Мировой финансовый рынок (мировые рынки капитала) с функциональной точки зрения можно разбить на такие рынки, как валютный, деривативов, страховых услуг, акций, кредитный, прямых инвестиций, а эти рынки подразделяются на еще более узкие, как, например, кредитный рынок — на рынок банковских кредитов и рынок долговых ценных бумаг, причем часто все операции с ценными бумагами (т.е. долговыми и акциями) объединяют в отдельный фондовый рынок.

6. В последней четверти XX в. в ведущих странах мира начался переход от индустриальной к постиндустриальной стадии развития. В результате глобализации главным направлением изменения отраслевой структуры мировой экономики (в которой преобладают развитые страны) стал опережающий рост сферы услуг (третичного сектора). Затем этот процесс охватил также новые индустриальные страны и государства с переходной экономикой. Одновременно происходит снижение в отраслевой структуре ВВП указанных стран удельного веса вторичного сектора (промышленность и строительство), т.е. всей сферы материального производства.

7. Агропромышленный комплекс охватывает весь процесс производства сельскохозяйственной продукции и включает три сферы: 1) отрасли промышленности, производящие средства производства для сельского хозяйства и пищевой промышленности (машины, оборудование, минеральные удобрения, ядохимикаты и т.д.); 2) собственно сельскохозяйственное производство (земле-

делие и животноводство); 3) заготовки, транспортировка, хранение, переработка сельскохозяйственной продукции, а также сбыт готовых продуктов питания и сельскохозяйственного сырья. В результате глобализации в АПК происходят «зеленая», «биотехнологическая», «генная революции».

8. Топливо-энергетический комплекс (ТЭК) включает топливную промышленность (угольную, нефтяную, газовую и др.), электроэнергетику, а также транспортировку и распределение топлива и электроэнергии. Мировое производство и потребление топливно-энергетических ресурсов в мире продолжает расти в связи с увеличением численности населения и объема мирового валового продукта (в 6 раз за последние полвека). Вместе с тем расход энергии на единицу прироста ВВП имеет в целом тенденцию к понижению.

9. Машиностроение — крупнейшая по стоимости продукции и по числу занятых отрасль современной мировой промышленности. На долю машиностроительного комплекса приходится 35% стоимости промышленной продукции мира,

10. Центрами развития легкой промышленности не так давно были Европа и США, но в связи с глобализацией мировой экономики новыми центрами легкой промышленности стали страны Южной Америки, Средней и Юго-Восточной Азии.

11. В XXI веке научные знания превращаются в главный экономический ресурс. Россия занимает 1-е место в страновом рейтинге по количеству дипломов о высшем образовании, эквивалентных дипломам о высшем образовании в США, опережая такие страны, как США, Канада, Япония. Лидерами по общим расходам на здравоохранение в процентах от ВВП являются такие страны, как США, Франция, Нидерланды.

12. Внутренняя торговля включает в себя прежде всего розничную и оптовую торговлю. Сфера общественного питания в мире продолжает развиваться, в первую очередь за счет предприятий бюджетного сегмента: кафе, ресторанов среднего сегмента и ресторанов быстрого питания.

13. Туризм — индустрия по предоставлению товаров и услуг, создаваемых в местах отдыха с целью удовлетворения желаний, предпочтений и мотиваций туристов. Важной задачей любой страны является развитие массового спорта, способствующего поддержанию здорового образа жизни населения. Одной из современных форм популяризации здорового образа жизни и повышения физической активности населения в ведущих развитых странах является создание спортивных клубов.

Термины и понятия

Финансовый капитал (финансовые ресурсы, финансовые активы)
Финансовый сектор
Реальный капитал
Реальный сектор
Капиталообразование
Международные финансовые центры
Офшорные финансовые центры (налоговые гавани)
Офшоры
Международные дисбалансы
Система золотого стандарта
Бреттон-Вудская мировая финансовая система
Ямайская мировая финансовая система
Новая финансовая архитектура
Совет по финансовой стабильности
Налог Тобина
Капитальный контроль
Агропромышленный комплекс (АПК)
«Зеленая революция»
«Генная революция»
«Биотехнологическая революция»
Точное (прецизионное) земледелие
Топливо-энергетический комплекс (ТЭК)
Топливо-энергетический баланс
Оборонно-промышленный комплекс (ОПК)
Строительный комплекс
Жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ)

Вопросы и задания для самопроверки

1. Каков смысл деления капитала на реальный и финансовый?
2. Каковы критерии деления мирового финансового рынка на ряд рынков капитала?
3. Какие ценные бумаги вращаются на фондовом рынке?
4. Какие страны являются главными реципиентами официальной помощи развитию?
5. Каковы отраслевые сдвиги в структуре мировой экономики?
6. Почему опережающими темпами в мире растет сфера услуг?

7. Что такое агропромышленный комплекс (АПК)?
8. Что такое «зеленая революция», «биотехнологическая», «генная революция»?
9. Как в будущем может меняться топливно-энергетический баланс мира?
10. Что включает машиностроительный комплекс?
11. Что представляет собой оборонно-промышленный комплекс (ОПК)?
12. Что включают в себя легкая промышленность, строительный комплекс и ЖКХ?
13. Каковы тенденции развития транспорта и связи в настоящее время?
14. Почему сегодня научные знания превращаются в один из главных экономических ресурсов?
15. Какие страны больше вкладывают финансовых средств в образование и здравоохранение?
16. Каковы сегодня тенденции развития туризма, культуры и спорта?

Глава 12. Природные ресурсы

Природные ресурсы — это компоненты природной среды, используемые в процессе производства для удовлетворения материальных и культурных потребностей общества. Природные ресурсы по своей сути имеют физическое происхождение, однако в процессе их использования они становятся экономическим ресурсом.

Природные ресурсы делятся на неисчерпаемые (агроклиматические, геотермальные, гидроэнергетические) и исчерпаемые. В свою очередь исчерпаемые ресурсы делятся на невозобновляемые (минеральные) и возобновляемые (земельные, водные, биологические, рекреационные). Базируясь на этой классификации и развивая ее, можно выделить следующие виды природных ресурсов: минеральные (полезные ископаемые), энергетические, водные, биологические, земельные, агроклиматические, рекреационные.

При рассмотрении природных ресурсов важно оценивать *ресурсообеспеченность*, т.е. соотношение между разведанными запасами ресурсов и объемами их использования. Ресурсообеспеченность исчерпаемых невозобновляемых ресурсов оценивается

количеством лет, на которые хватит этих ресурсов при современном уровне добычи. Для возобновляемых ресурсов определяют величину этих ресурсов, приходящуюся на душу населения.

12.1. Ресурсы минерального сырья в мире

Минеральное сырье по своему геологическому происхождению и назначению можно разделить на топливное, рудное, химическое, строительное и техническое.

По степени изученности запасы минеральных ресурсов подразделяются на четыре категории — разведанные (промышленные) — А, В и С1 и предварительно оцененные С2.

К категории А (достоверные запасы) относят детально разведанные и изученные запасы с точным определением границ тел полезных ископаемых, на запасах этой категории уже ведется промышленная разработка, а допустимая погрешность в оценке запасов составляет до 10% от их объема. К категории В относят запасы, которые разведаны и изучены с детальностью, обеспечивающей выяснение основных особенностей условий залегания, но без точного отражения пространственного положения каждого типа, и при этом запасы этой категории либо еще не разрабатываются, либо находятся в начальной стадии разработки, а допустимая погрешность в оценке не превышает 15%. Категория С1 включает в себя запасы, которые либо находятся в стадии разведки, либо по которым была осуществлена разведка и проведена их частичная оценка, а допустимая погрешность в оценке этих запасов не должна превышать 25%. Запасы категории С2 (потенциальные) относятся к предварительно оцененным, когда границы месторождений не определены, проведение разведочных работ только планируется, а погрешность в оценках объема запасов может достигать 50%.

Топливные минеральные ресурсы

Топливное минеральное сырье имеет осадочное происхождение, поэтому размещено неравномерно и приурочено к осадочным чехлам платформенных структур. К топливным ресурсам прежде всего относится «большая тройка» — нефть, природный газ и уголь, продуцирующие более 80% производимой в мире энергии (см. табл. 11.6), а также горючие сланцы, торф, урановые руды.

Таблица 12.1

Ведущие страны по производству, экспорту и потреблению топливных ресурсов (в скобках указаны первые 10 мест в мире)

Страна	Нефть, млн барр./день				Газ, млрд м ³ /год				Уголь, млн т/год						
	Добыча, 2014 г.	Экс-порт, 2012 г.	Потребление, 2013 г.	Страна	Добыча, 2014 г.	Экс-порт, 2013 г.	Потребление, 2014 г.	Страна	Добыча, 2014 г.	Экс-порт, 2012 г.	Потребление, 2014 г.	Страна	Добыча, 2014 г.	Экс-порт, 2012 г.	Потребление, 2014 г.
Россия	10,8(3)	7,2(2)	3,3(5)	США	728(1)	45,8(7)	759(1)	Китай	3478(1)	15(10)	3473(1)	США	924(2)	127(4)	835(3)
Саудовская Аравия	11,6(2)	8,9(1)	3,1(6)	Россия	579(2)	196,0(1)	409(2)	Индия	654(3)	—	924(2)	Австралия	480(4)	332(2)	122(9)
США	14,0(1)	—	18,9(1)	Канада	162(5)	88,3(4)	104(7)	Индонезия	472(5)	422(1)	70	ЮАР	265(7)	82(6)	197(6)
Иран	3,4(7)	1,8(7)	2,0	Катар	177(3)	113,7(2)	45	Германия	188(8)	—	236(4)	Россия	355(6)	151(3)	211(5)
Китай	4,6(4)	0,4	10,8(2)	Иран	173(4)	9,4	170(4)	Польша	137(9)	15	130(8)	ЮАР	265(7)	82(6)	197(6)
Канада	4,4(5)	1,6(—)	2,4(9)	Норвегия	109(7)	107,3(3)	5	Казахстан	114(10)	35(8)	87(10)	Россия	355(6)	151(3)	211(5)
Ирак	3,4(8)	2,2(6)	0,7	Китай	135(6)	2,8	185(3)	Колумбия	89	92(5)	5	ЮАР	265(7)	82(6)	197(6)
ОАЭ	3,5(6)	2,6(3)	0,8	Саудовская Аравия	108(8)	—	108(6)	Канада	69	39(7)	38	Германия	188(8)	—	236(4)
Венесуэла	2,7	1,7(9)	0,8	Индонезия	73(10)	34,8(8)	38	Канада	66	32,5(9)	34	Польша	137(9)	15	130(8)
Мексика	2,8(10)	1,5	2,0(10)	Нидерланды	56	63,4(5)	37	Колумбия	89	92(5)	5	Казахстан	114(10)	35(8)	87(10)
Кувейт	2,8	2,4(5)	0,5	Алжир	83(9)	52,0(6)	32	Канада	69	39(7)	38	Колумбия	89	92(5)	5
Нигерия	2,4	2,5(4)	0,3	Малайзия	66	32,5(9)	34	Канада	69	39(7)	38	Канада	69	39(7)	38

Окончание

Страна	Нефть, млн барр./день				Газ, млрд м ³ /год				Уголь, млн т/год						
	Добыча, 2014 г.	Экспорт, 2012 г.	Потребление, 2013 г.	Страна	Добыча, 2014 г.	Экспорт, 2013 г.	Потребление, 2014 г.	Страна	Добыча, 2014 г.	Экспорт, 2012 г.	Потребление, 2014 г.	Страна	Добыча, 2014 г.	Экспорт, 2012 г.	Потребление, 2014 г.
Норвегия	1,9	1,7 (-)	0,2	Великобритания	37	9,9	73 (10)	Вьетнам	42	21 (10)	27				
Индия	1,0	0,8	3,8 (4)	Австралия	55	32,5 (10)	18	Япония	—	—	184(7)				
Германия	0,2	0,5	2,4 (8)	Германия	8	18,8	84 (8)	Монголия	37	25 (9)	—				
Япония	0,1	—	4,5 (3)	Италия	7	0,2	64	Респ. Корея	43	—	134 (8)				
Республика Корея	—	1,1	2,5 (7)	Япония	3	—	117 (5)								
Ангола	1,8	1,7 (10)	0,1	Мексика	58	0,3	83 (9)								
Катар	2,0	1,8 (8)	—												

Источники: BP Statistical Review of World Energy, 2015.;
International Energy Agency: Key World Energy Statistics, 2014

Мировые геологические запасы минерального топлива оцениваются примерно в 13 трлн т, т.е. обеспеченность человечества минеральным топливом составляет порядка 1 тыс. лет. Причем на уголь приходится 60% запасов (по теплотворной способности), а на углеводородное топливо — 27%. В то же время структура мирового потребления первичных источников энергии складывается иная: в 2012 г. на уголь приходится около 30%, нефть — примерно 33%, газ — около 24%. В таблице 12.1 представлены данные ведущих стран мира по производству, экспорту и потреблению топливных ресурсов.

Первое место в мире по разведанным запасам угля занимают США, по запасам нефти — Венесуэла и по запасам природного газа — Россия (по данным British Petroleum, Россия находится на 2-м месте после Ирана) (табл. 12.2).

Таблица 12.2

**Первые восемь стран по разведанным запасам
топливных ресурсов в 2014 г.**

Страна	Уголь, млрд т	Страна	Нефть, млрд барр.	Страна	Природный газ, трлн м ³
США	259	Венесуэла	298	Россия	40
Россия	173	Саудовская Аравия	268	Иран	34
Китай	126	Канада	173	Катар	25
Австралия	76	Иран	155	США	9
Индия	67	Ирак	141	Туркмения	8
Германия	45	Кувейт	104	Саудовская Аравия	8
Украина	37	ОАЭ	98	Венесуэла	6
Казахстан	37	Россия	80	Нигерия	5

Источник: US Energy International Administration. International Energy Outlook, 2015.

Достоверные запасы угля сегодня оцениваются в 860 млрд т, причем более половины из них приходится на каменный уголь и остальное — на менее калорийный бурый, а обеспеченность планеты углем составляет 400 лет. Наиболее богатыми углем оказываются США (на них приходится 28% достоверных мировых запасов), Австралия (9%), Германия (5%), а из менее развитых стран — Россия (более 18%), Китай (13%) и Индия (7%). Таким образом, на США, Россию, Китай и Австралию приходится около 70% мировых достоверных запасов угля. Если же оценивать запасы качественных коксующихся углей (они нужны для вы-

плавки металлов), то на первые места выходят Австралия, Германия, Китай и США.

Сегодня уголь добывается примерно в 80 странах. Каменного угля добывается около 3,5 млрд т, бурого — 1,2 млрд т. Во многих развитых странах начиная со второй половины XX в. угледобывающую промышленность поразил структурный кризис, вызванный, с одной стороны, острейшей конкуренцией со стороны нефтегазовой промышленности, а с другой — неблагоприятными физико-географическими и экологическими условиями добычи. В частности, сократилась добыча угля, отличающегося повышенной сернистостью. В результате многие развитые страны стали в большей степени ориентироваться на импортный уголь, к тому же еще и более дешевый. Так, практически прекратилась добыча угля во Франции и Бельгии, а старейшие каменноугольные районы — Рурский и Саарский в Германии, Аппалачский в США испытывают кризис. Несколько более стабильная ситуация сложилась с буроугольными и теми каменноугольными бассейнами, где добыча ведется более дешевым открытым способом.

Структурный кризис не коснулся менее развитых стран, где бурно развивается промышленность и в то же время низка стоимость рабочей силы: здесь угольная промышленность, наоборот, испытывает бурный подъем. В настоящее время на 1-е место по добыче угля вышел Китай. Еще совсем недавно в стране добывали 1 млрд т угля, а в 2012 г. уже было добыто 3,6 млрд т. Крупнейшими разработчиками угля остаются также США (924 млн т, хотя объемы добычи падают), Индия (654 млн т), Австралия, Индонезия, Россия (355 млн т), Германия, ЮАР, Колумбия. Особенно быстро растет добыча угля в Индонезии и Колумбии. Крупнейшими мировыми экспортёрами угля в последние годы стали Индонезия (1-е место в мире), Австралия, Россия (экспортирует 42% добываемого угля), США, Колумбия, ЮАР.

Достоверные запасы нефти в мире оцениваются в 236 млрд т, а ресурсообеспеченность нефтью оценивается в 55 лет. При этом с начала 1990-х гг. обеспеченность нефтью и газом возросла на 60—65%, а объем добычи возрос всего на 25%, что говорит об опережающем развитии геологоразведочных работ. Причем геологоразведка, как и добыча, все больше перемещается в районы с тяжелыми природными условиями с их более высокими издержками добычи. Так, более 30% запасов нефти находится в шельфовых зонах морей и океанов, поэтому в ряде стран, например Великобритании, Норвегии, Габоне, добыча нефти идет

исключительно со дна моря. По прогнозам, огромные запасы углеводородного сырья (в особенности газа) сосредоточены в шельфовых морях Арктики и Дальнего Востока.

Подавляющая часть достоверных запасов нефти находится в Азии, только в одном бассейне Персидского залива сосредоточено более 65% мировых запасов нефти. Долгое время лидером по запасам нефти была Саудовская Аравия (16% мировых запасов), но недавно ее обошла Венесуэла (18%). Далее идут Канада (11%), Иран, и Ирак (по 9—11%), Кувейт, ОАЭ, Россия (5%). Канада раньше не отличалась большими запасами нефти, но после нахождения в провинции Альберта уникальных «нефтяных песков» Канада вошла в число ведущих стран по этому показателю (11%).

До начала 1970-х гг. мировая добыча нефти росла быстрыми темпами, однако после тогдашнего энергетического кризиса цена нефти резко поднялась, изменилась и география нефтедобычи — она стала перемещаться в труднодоступные места. Соответственно уровень мировой добычи нефти стал расти медленнее и сейчас составляет более 3,6 млрд т в год. Однако если в странах ОЭСР происходит падение или очень медленный рост потребления нефти, то в остальных странах имеет место рост потребления нефти на 3,0—3,5%, что поддерживает рост ее добычи по миру в целом в районе 1%.

В 2014 году Россия была на 3-м месте по добыче нефти (10,8 млн барр. в день) после США (14 млн барр. в день) и Саудовской Аравии (11,5 млн барр. в день). На 3-м месте стоят США (10,0 млн барр. в день), однако они имеют все шансы уже в обозримой перспективе стать мировым лидером в добыче нефти. США очень резко увеличили добычу нефти, оставив позади себя и Саудовскую Аравию, и Россию: добыча нефти здесь растет максимальными за последние 150 лет темпами. Такое резкое увеличение объемов добычи в США становится возможным благодаря активной добыче сланцевой нефти в отдельных штатах. Крупнейшими разработчиками нефти являются также Норвегия, Иран, КНР, Канада, Ирак, ОАЭ, Мексика, Кувейт и ряд других стран. Особо следует отметить роль стран — членов ОПЕК, которые сосредоточивают 75% достоверных запасов нефти, хотя их доля в добыче в 2012 г. снизилась до 43%. Тем не менее они остаются основными мировыми экспортерами нефти, и в первую очередь это Саудовская Аравия, ОАЭ, Кувейт, а также Россия и Норвегия.

Достоверные запасы природного газа в мире растут большими темпами, и сегодня они оцениваются в 187 трлн м³, причем все

больше благодаря месторождениям на труднодоступных территориях. В результате добыча газа, так же как и нефтедобыча, активно перемещается на шельфовые зоны морей и океанов, где сейчас добывается 28% всего газа. Ресурсообеспеченность газом оценивается в 70 лет. По запасам природного газа на 1-м месте — Россия (24% мировых запасов), за ней следуют Иран (17%), Катар (13%), США, Туркмения и другие страны.

В отличие от нефтедобычи динамика добычи газа в последние десятилетия отличается быстрым ростом и сейчас достигла 3,6 трлн м³ в год, увеличиваясь в последние годы на 2—3%. Первое место в мире занимают США, которые в 2014 г. добыли 728 млрд м³, все больше наращивая добычу сланцевого газа. Несколько меньше добывает газ Россия, которая в 2014 г. снизила добычу до 579 млрд м³ из-за медленного роста спроса на газ в ЕС. Далее с большим отрывом идут Иран, Катар, Канада, Норвегия, КНР, Норвегия и другие страны. Основными мировыми экспортёрами природного газа являются Россия, Катар, Норвегия, Канада, Нидерланды, а в ближайшие годы станут и США.

Рудные и другие минеральные ресурсы

Рудное минеральное сырьё в отличие от осадочного топливного имеет за редким исключением магматическое или метаморфическое происхождение, поэтому приурочено к складчатым тектоническим структурам, к щитам, к разломам земной коры.

Урановые руды часто относят к топливным минеральным ресурсам, поскольку главное назначение урана — топливо для ядерных реакторов, устанавливаемых на АЭС. Оценки геологических запасов урановых руд сильно разнятся, хотя достоверные запасы, по данным МАГАТЭ, определены достаточно точно — 3,6 млн т и сосредоточены в 44 государствах мира (2005 г.). Первое место безраздельно принадлежит Австралии — около 30% мировых запасов, далее идут Казахстан — 17%, Канада — около 12%, ЮАР — 10%, затем Намибия, Бразилия, Россия (9%) и др. Однако, по некоторым российским данным, Россия вышла на 2-е место в мире, обогнав Казахстан, — 18% мировых запасов.

В то же время добыча руд и производство концентрата из него характеризуются несколько иной географией. Добыча урановых руд ведется в 25 странах мира: в Казахстане (33% мировой добычи), Канаде (18%), Австралии (11%), а также Намибии и Нигере (по 8%), России (7%), Узбекистане, США, ЮАР, Габоне.

При этом объемы добычи урановой руды отличаются сильными колебаниями: максимальные объемы были достигнуты в конце 1970-х гг. во время энергетического кризиса, затем шло падение объемов производства, особенно после Чернобыльской аварии, а с 2005 до 2009 г. объемы добычи урана выросли более чем в 1,5 раза, прежде всего за счет Казахстана.

Железные руды имеют широкое распространение в земной коре, и их разведанные запасы в 2014 г. оценивались в 159 млрд т. Содержание железа в них колеблется в широких пределах — от 20 до 68%. По разведанным запасам железных руд господствует Австралия (28% мировых запасов), далее идут Бразилия (16%), Россия (13%), Китай 12%), Индия, США, Украина и Канада. Однако содержание железа в рудах не соответствует указанному ранжиру — самыми богатыми рудами обеспечены Либерия, Индия, Австралия, Бразилия, Венесуэла — руды в этих странах содержат более 60% полезного компонента.

Крупнейшими разработчиками железной руды в 2014 г. были Китай (47% мировой добычи), Австралия (20%), Бразилия (10%), Индия, Россия, ЮАР — всего железные руды добываются в 43 странах, в том числе значительная доля добытой руды идет на экспорт. Ряд стран, ранее ориентировавшихся на собственную железную руду, переходят на ее импорт, и в первую очередь это относится к ЕС.

Самый распространенный в земной коре металл — это алюминий, причем концентрируется он в осадочных горных породах. Разведанные запасы бокситов в мире оцениваются в 30 млрд т. Руды легких цветных металлов, в том числе бокситы, отличаются большим содержанием полезного компонента — в бокситах его содержание составляет 30—60%. Наибольшими запасами бокситов по состоянию на 2014 г. обладают Гвинея (26% мировых разведанных запасов), Австралия (23%), Бразилия (9%), Ямайка, КНР, Индия, Вьетнам, хотя последний благодаря новым разведанным запасам может занять первую строчку в рейтинге. Крупнейшими разработчиками бокситов в 2014 г. являлись Австралия (35% мировой добычи), КНР (20%), Бразилия (14%), Гвинея, Индия, Ямайка — всего порядка 30 стран. Некоторые развитые страны, такие как США, Франция, Греция, Венгрия, или вообще прекратили добычу бокситов, или значительно ее сократили. Россия также ориентируется на импорт бокситов.

Руды тяжелых цветных металлов содержат значительно меньше полезного компонента. Так, содержание меди в рудах обычно составляет менее 5%. По состоянию на 2014 г. наибольшими запасами медных руд располагают Чили (30% мировых запасов), Австралия (13%),

Перу (10%), Мексика 5%), Конго и Россия — по 4% мировых запасов. Крупнейшие страны — разработчики медных руд — это Чили (31% мировой добычи), Китай (9% мировой добычи), Перу, США, КНР, Конго, Австралия, Россия Индонезия (всего около 50 стран).

По запасам и добыче остальных минеральных ресурсов ведущие позиции занимает небольшой спектр стран. Так, более 70% мировой добычи марганца сосредоточено в ЮАР, Китае, Австралии, Габоне, Бразилии, Индии; хрома — в ЮАР, Казахстане, Индии, Зимбабве, Финляндии Турции; свинца — в Китае, Австралии, США, Перу, Канаде, Мексике, России; цинка — в КНР, Австралии, Перу, Канаде, США, Индии, Мексике; олова — в КНР, Индонезии, Перу, Боливии, Бразилии, Австралии, Мьянме, Вьетнаме, Малайзии, России; никеля — в Филиппинах, России (11% мировой добычи), Индонезии, Канаде, Австралии, Франции (Новой Каледонии), Колумбии, Китае; кобальта — в Демократической Республике Конго (50% мировой добычи), Китае, Канаде, Австралии, России, Замбии; вольфрама — в Китае (82% мировой добычи), России, Канаде, Австрии, Вьетнаме, Боливии.

Среди нерудного сырья следует выделить химическое сырье: фосфориты, апатиты, соли, серу. Фосфориты добываются почти в 30 странах мира, среди которых лидируют Китай, Марокко, США, Тунис. Россия. По добыче натриевой соли выделяются Китай, США, Индия, Канада; калийной соли — Канада, Беларусь, Германия, Россия, Израиль.

12.2. Земельные, водные, лесные, агроклиматические и рекреационные ресурсы мира

За период только после 1960 г. производство продовольствия в мире увеличилось в 2,5 раза, потребление воды — в 2 раза, вырубка лесов — в 3 раза. Все это обострило внимание к обеспеченности мира земельными, водными, лесными ресурсами (табл. 12.3).

Таблица 12.3

Обеспеченность ряда стран пахотными землями, лесными и водными ресурсами, в расчете на жителя

Страна	Пашня, га	Страна	Леса, га	Страна	Пресная вода, тыс. м ³ /год
Австралия	2,1	Габон	36,0	Исландия	525
Казахстан	1,4	Канада	15,8	Норвегия	75
Канада	1,3	Россия	5,5	Канада	81

Окончание

Страна	Пашня, га	Страна	Леса, га	Страна	Пресная вода, тыс. м ³ /год
Россия	0,8	Финляндия	5,0	Венесуэла	27
Аргентина	0,9	Бразилия	2,5	Бразилия	28
США	0,5	США	0,9	Россия	30
Индия	0,12	Китай	0,1	Австралия	21
Германия	0,15	Индия	0,08	Китай	2
Китай	0,08	Германия	0,06	Германия	1

Составлено по: TheWorld Bank Data. Renewable internal fresh water resources per capita, 2010–2014; FAO Statistical Yearbook 2013. FAO, Rome, 2013; Central Intelligence Agency. The Factbook, 2013.

Земельные ресурсы

Земельные ресурсы — это площадь суши. Часть ее не имеет почвенного покрова (например, ледники) и поэтому не может быть базой для производства сельскохозяйственного сырья и продовольствия. Общий земельный фонд мира (площадь суши за вычетом ледников Арктики и Антарктики) равен 13,4 млрд га, или более 26% всей площади нашей планеты.

Структура земельного фонда с точки зрения развития сельского хозяйства выглядит не самым лучшим образом. Так, на обрабатываемые земли (пашня, сады, плантации) приходится 11%, на луга и пастбища — еще 26%, а остальное занимают леса и кустарники — 32%, земли под населенными пунктами, объектами промышленности и транспорта — 3%, малопродуктивные и непродуктивные земли (болота, пустыни и территории с экстремальными климатическими изотермами) — 28%.

Таким образом, *сельскохозяйственные угодья* (пашня, сады, плантации, луга и пастбища) составляют лишь 37% земельного фонда (4,8 млрд га) и их увеличение в последние годы хоть и продолжается, но медленно. По величине сельскохозяйственных угодий среди стран мира выделяются Китай, Австралия, США, Канада, Россия. В структуре сельскохозяйственных угодий площадь пашни составляет 28% (1,3 млрд га), пастбищ — 70% (3,3 млрд га), многолетних насаждений — 2%.

По мере роста населения обеспеченность сельскохозяйственными землями снижается: если в 1980 г. на душу населения мира приходилось 0,3 га пашни, то в 2013 г. — 0,24 га. В Северной Америке на душу населения приходится 0,65 га пахотной земли,

в Западной Европе — 0,28 га, в Центрально-Восточной Европе — 0,6 га, в Зарубежной Азии — 0,15 га, в Южной Америке — 0,49 га, в Африке — 0,30 га. Велики контрасты и между странами (см. табл. 12.3).

Уменьшение земельных ресурсов как общемировая тенденция происходит за счет отторжения продуктивных земель под предприятия, города и другие населенные пункты, развития транспортной сети. Огромные площади возделываемых земель утрачиваются в результате эрозии, засоления, заболачивания, опустынивания, физической и химической деградации. По данным ФАО, общая площадь потенциально пригодных земель для земледелия в мире составляет около 3,2 млрд га. Однако для включения в сельскохозяйственное производство этого резерва требуется колоссальное вложение труда и средств.

В развитых странах преобладает частное землевладение. Большая часть земельного фонда находится в руках крупных землевладельцев (фермеров и компаний) и сдается в аренду. Для развивающихся стран характерно разнообразие форм земельных отношений. Это и крупное помещичье землевладение, частное, иностранное, общинные земли, арендованные, имеются мало-земельные и безземельные крестьянские хозяйства. В целом в мире доминирует частная форма землевладения, однако значительная доля крестьянских хозяйств (28%) не имеет собственной земли и вынуждена ее арендовать.

Водные ресурсы

Вода является необходимым условием существования всех живых организмов. С использованием водных ресурсов связана не только жизнь, но и хозяйственная деятельность человека.

Из общего количества воды на земле столь нужная для человечества пресная вода составляет 2,5% общего объема *гидросферы* (водной оболочки земли, представляющей собой совокупность морей, океанов, поверхностных вод суши, подземных вод, льдов, снегов Антарктиды и Арктики, атмосферных вод), или примерно 1,4 млрд км³, что превышает нынешние потребности человечества более чем в 10 тыс. раз, а остальные 97,5% объема гидросферы составляют воды Мирового океана и соленые воды поверхностных и подземных озер.

Подавляющая часть пресных вод (70%) находится в полярных и горных льдах и вечной мерзлоте, которые практически не ис-

пользуются. Всего лишь 0,12% общего объема гидросферы составляют поверхностные воды рек, пресноводных озер, болот. Запасы пресных вод, пригодных для всех видов использования, называются *водными ресурсами*. Главным источником удовлетворения потребностей человечества в пресной воде являются речные воды. Их единовременный объем крайне мал — 1,3 тыс. км³, но поскольку этот объем возобновляется 23 раза в течение года, то фактический объем доступных пресных вод составляет 44 тыс. км³ (примерно два Байкала). Это наш «водный паек», хотя реально можно использовать только половину этого количества.

Распределение пресной воды по земному шару крайне неравномерно. В Европе и Азии, где проживает 70% населения мира, сосредоточено лишь 39% речных вод. Многие страны находятся на грани кризиса по степени обеспеченности водными ресурсами — например страны Персидского залива, малые островные государства. Одновременно выделяются страны с высокой степенью обеспеченности, в числе которых и Россия (см. табл. 12.3). Среднемировая обеспеченность водными ресурсами составляет 7 тыс. м³ в год на душу населения.

По ресурсам поверхностных вод Россия занимает ведущее место в мире. Средний суммарный сток рек составляет 4270 км³ в год в основном за счет таких рек, как Енисей, Ангара, Лена, Обь, Печора, Северная Двина, Волга. Эксплуатационные ресурсы подземных вод составляют 230 км³ в год. В целом в России на одного жителя приходится 31,9 тыс. м³ пресной воды в год. Тем не менее и в России ряд регионов испытывают нехватку пресной воды (Поволжье, Центрально-Черноземный район, Северный Кавказ, Уральский, Центральный районы), так как ее основные запасы сосредоточены на Европейском Севере, в Сибири и на Дальнем Востоке.

Объем мирового потребления воды составляет 25% водных ресурсов планеты и, по оценкам ООН, 3973 м³. Можно констатировать, что человечеству в целом не угрожает недостаток чистой питьевой воды. Тем не менее если «водный паек» человечества остается неизменным, то мировое потребление воды с 1960 по 2000 г. возрастало на 20% каждые десять лет, хотя за прошедшее десятилетие — лишь на 10%. К тому же, по данным ООН, в начале XXI в. около 1,5 млрд человек на Земле лишено качественной питьевой воды, так как они проживают в странах с нехваткой пресной воды или около источников воды, загрязненных бытовыми и промышленными отходами.

Главным потребителем воды в мире остается сельское хозяйство (60%), затем промышленность (30%) и бытовое потребление (6%). В России сложилась иная структура водопотребления. Расход воды на промышленные нужды составляет 54%, на сельское хозяйство — 22%, бытовые расходы — 17%. Подобная структура потребления сложилась вследствие высокой доли водоемких отраслей промышленности и расточительного потребления воды в быту. Слабая обеспеченность водными ресурсами южных районов России, являющихся главными сельскохозяйственными районами страны, увеличивает уровень использования воды в сельском хозяйстве. Тем не менее суммарный расход воды в России составляет всего лишь 2% среднегогодового стока рек страны.

Водные ресурсы играют важную роль в развитии мирового энергетического хозяйства. Мировой гидроэнергетический потенциал оценивается в 10 трлн квт.ч возможной выработки электроэнергии. Около $\frac{1}{2}$ этого потенциала приходится на 6 стран мира: Россию, Китай, США, ДРК, Канаду, Бразилию.

Лесные ресурсы

Одним из наиболее важных видов биологических ресурсов являются лесные. Как и все остальные биологические ресурсы, они относятся к исчерпаемым, но возобновляемым природным ресурсам. Лесные ресурсы оцениваются по размерам лесной площади, запасам древесины на корню, лесистости.

Среднемировая обеспеченность лесными ресурсами составляет 0,65 га на душу населения, и эта цифра также постоянно сокращается, главным образом за счет антропогенного обезлесения. Самая высокая обеспеченность лесными ресурсами (как и водными) — в экваториальных странах и северных странах умеренного пояса: в Суринаме — 36 га на душу населения, в Венесуэле — 11 га, в Бразилии — 2,5 га, в Австралии — 7 га, в России — 5,5 га, в Финляндии — 5 га, в Канаде — 16 га на душу населения. И наоборот, в тропических странах и южных странах умеренного пояса обеспеченность лесом намного ниже и составляет менее 0,1 га на человека (см. табл. 12.3).

Общая лесная площадь составляет в мире 4,1 млрд га, т.е. около 30% земной суши. Однако только за последние 200 лет лесные площади уменьшились в 2 раза и продолжают сокращаться со скоростью 25 млн га, или на 0,6% в год, причем наиболее интенсивно сокращаются тропические леса южного лесного пояса. Так, Ла-

тинская Америка и Азия уже потеряли 40% вечнозеленых тропических лесов, а Африка — 5%. Вместе с тем, несмотря на интенсивную эксплуатацию лесов северного пояса, в США, Канаде, Скандинавских странах благодаря работам по лесовосстановлению и лесоразведению общая площадь лесов в них за последние десятилетия не уменьшилась.

Запасы древесины на корню в мире составляют примерно 350 млрд м³. Россия занимает 1-е место по запасам древесины в мире — 23% мировых, или 80 млрд м³, в том числе она обладает почти половиной мировых запасов древесных хвойных пород. Ежегодный прирост древесины, определяющий эксплуатацию лесов без подрыва их воспроизводства, составляет, по оценке, 5,5 млрд м³. В начале нашего десятилетия объем заготовок древесины составил 5,5 млрд м³ в год (включая нелегальную вырубку), т.е. объем заготовок был равен годовому приросту древесины. В России естественным путем восстанавливается около 1/3 ежегодно вырубаемых лесов, остальные требуют специальных мер по их возобновлению.

Показатель *лесистости* территории — это отношение площади лесов к общей территории страны. Россия по этому показателю занимает лишь 21-е место в мире из-за большой площади тундры и степей.

Агроклиматические ресурсы

Агроклиматические ресурсы — это свойства климата, прежде всего тепло и условия увлажнения, обеспечивающие возможности сельскохозяйственного производства. Они характеризуются: суммой активных температур, продолжительностью периода с такими температурами, соотношением тепла и влаги (коэффициент увлажнения); запасами влаги, создаваемыми в зимний период снежным покровом. Разные части страны обладают разными агроклиматическими ресурсами.

Сумма активных температур — это среднесуточные температуры выше 10 °С за год. Это крайне важный агроклиматический ресурс, поскольку все культурные растения имеют свой «температурный коридор». Так, в холодном поясе 400°—1000° возможно только очаговое земледелие, можно выращивать овощи, малотребовательные к теплу: редис, репу, ранний картофель и др. культуры. В то же время в субтропическом поясе 4000°—8000° возможно выращивание хлопчатника, поздней кукурузы, маслин, цитрусовых, чая, табака

и т.д., а в тропическом поясе 8000° — 9000° выращивают теплолюбивые культуры с длительным или даже с непрерывным периодом вегетации: сахарный тростник, кофе, каучуконосы (гевея), хинное дерево и другие культуры. В Западной Европе, например, сумма активных температур колеблется от 350° в Норвегии до 5000° в Испании и Италии. А в Африке от 6000° на севере и юге до 9000° в центральной части.

Условия увлажнения характеризуются коэффициентом увлажнения (K). Он равен отношению суммы атмосферных осадков к испаряемости. Если эти две величины равны, коэффициент увлажнения равен единице. Такие условия увлажнения называются достаточными. Если осадки превышают испаряемость ($K > 1$), то такие условия увлажнения называются избыточными (или влажными), если же осадки меньше, чем испаряемость, то увлажнение будет недостаточным (засушливым или сухим) ($K < 1$). В Евразии коэффициент увлажнения меняется от 1,5 на севере до 0,55 на юге Европы и до 0,33 на юге Азии. Все культурные растения также должны соответствовать определенному показателю коэффициента увлажнения.

Рекреационные ресурсы

Под *рекреационными ресурсами* понимают природные компоненты и антропогенные объекты, обладающие уникальностью, исторической, художественной и эстетической ценностью, целебно-оздоровительной значимостью, предназначенные для организации различных видов отдыха, туризма и лечения. Они подразделяются на природные и антропогенные рекреационные ресурсы. Среди природных рекреационных ресурсов выделяют геологические и геоморфологические, гидрологические, климатические, энергетические, биологические, ландшафтные ресурсы.

К первым можно отнести Восточно-Африканский рифт, вулкан Везувий, горы Гималаи, плоскогорье Тибет, Большой Барьерный риф у северо-восточного побережья Австралии, красные монолиты Улуру-Ката Тjuta в центре Австралии, фиорды Норвегии, Гранд-Каньон в США, заповедник «Столбы» в Красноярском крае.

К гидрологическим рекреационным ресурсам относят все типы поверхностных и подземных вод, обладающих рекреационными свойствами: озеро Байкал, водопады Анхель в Венесуэ-

ле, Игуасу в Аргентине и Бразилии, Ниагарский в США и Канаде, Мертвое море в Израиле и Иордании, каскад горячих горных озер Памук-Кале в Турции, ледники Федченко и Медвежий на Памире, долины гейзеров на Камчатке, в Чили, в Исландии, временно текущие реки на Памире.

К климатическим рекреационным ресурсам относят все курорты мира (приморские, горные, степные, лесные, пустынные, пещерные) и даже некоторые места с экстремальными свойствами климата и погоды (самое холодное место на Земле, самое ветреное, самое влажное, самое жаркое).

Биологические и ландшафтные рекреационные ресурсы объединяют элементы живой и неживой природы: почвенные, флористические и фаунистические ресурсы, представляющие научную, познавательную, медико-биологическую и эстетическую ценность. Среди уникальных биологических ресурсов и ландшафтов мира выделяются: остров Мадагаскар с его экосистемой, насчитывающей 10 тыс. видов эндемичных растений и животных, бассейн Амазонки, кальдера Нгоро-Нгоро и национальный парк Серенгети в Танзании, Горный Алтай, вулканы Камчатки, девственные леса Коми, черноземы и можжевельниковые роши Краснодарского края, кедровая и пихтовая тайга в России, регуры Деканского плоскогорья и старейший национальный парк Корбетт в Индии, Йосемитский и Йеллоустонский национальные парки в США, белые медведи Арктики и пингвины Антарктиды, кенгуру, коала, собака динго, австралийский дьявол в австралийских национальных парках «Голубые горы», «Какаду» и многих других, морские котики Командорских островов, Беловежская Пуша, Галапагосские острова (Эквадор), заповедники в Южной и Экваториальной Африке.

Рекреационные ресурсы антропогенного происхождения можно подразделить на материальные (воплощенные в памятниках архитектуры, музеях, дворцово-парковых ансамблях и т.д.) и духовные, нашедшие отражение в науке, образовании, литературе, народном быте и т.д. Это многочисленные музеи мирового значения, памятники истории и культуры России, европейских стран, Китая, Индии, Японии, Ирана, Мексики, Перу, Египта.

Особо следует отметить объекты Всемирного наследия человечества. В 1972 году ЮНЕСКО приняла Конвенцию о всемирном природном и культурном наследии и стала составлять список объектов Всемирного наследия. В настоящее время в составленном

на ее основе списке 1031 объекты наследия, в том числе 802 объекта культурного наследия, 197 — природного наследия и 32 — смешанного наследия. По количеству объектов наследия лидируют Италия (50 объектов), Китай (47 объектов) и Испания (44 объекта).

Рекреационные ресурсы являются основой для туризма. В последние десятилетия в мире идет «туристический бум». По данным Всемирной туристской организации, в 2014 г. число только международных туристов в мире достигло 1,1 млрд. человек, а поступления от международного туризма составляют около 1,5 млрд долл. Лидерами по прибытию туристов в 2013 г. были Франция (85 млн человек), США (70), Испания (61), Китай (56), Италия (48), а по доходам от туризма — США, Испания, Франция, Китай, Италия (см. табл. 11.14).

12.3. Природные ресурсы России

Минеральные ресурсы нашей страны крайне разнообразны. На европейской территории и в Западной Сибири, покрытых мощным осадочным чехлом, имеются богатые месторождения осадочных, прежде всего топливных, полезных ископаемых (95% топливных ресурсов страны сосредоточены в ее азиатской части). На шитах и в древних складчатых зонах — в Кольско-Карельском районе, на Алтае и Урале, Восточной Сибири и на Дальнем Востоке, где происходили многочисленные выходы магматических интрузий, имеются богатые залежи рудных полезных ископаемых, золота, алмазов, химического и строительного сырья.

В результате Россия занимает ведущее положение в мире по доказанным (разведанным) запасам многих полезных ископаемых. Так, на нее приходится 24% газовых ресурсов мира и около 5% мировых запасов нефти. Подавляющая часть запасов газа находится в Западно-Сибирском бассейне, а также в Баренцево-Печорском, Оренбургском, Астраханском, Северокавказском, Ленско-Виллюйском и Охотоморском бассейнах России. Большая часть нефтяных запасов также находится в Западно-Сибирском бассейне, и, кроме того, запасы нефти имеются в Волжско-Уральском, в Баренцево-Печорском, Северокавказском, Прикаспийском и Охотоморском бассейнах. Велики потенциальные запасы углеводородов, в особенности природного газа, на шельфах ар-

ктических и тихоокеанских морей, однако добыча здесь пока минимальна.

Россия занимают ведущее место и по запасам угля (18% мировых достоверных запасов мира), где бесспорным лидером являются бассейны-гиганты — Тунгусский и Ленский, однако их разведанные запасы невелики, добыча здесь почти не ведется. Из разрабатываемых бассейнов следует выделить огромный Канско-Ачинский буроугольный бассейн, Кузнецкий каменноугольный и другие бассейны угля, расположенные на территории России — Печорский, Донецкий, Иркутский, Южно-Якутский, Приморский, Сахалинский, Подмосковский.

Россия располагает 9% мировых запасов урановых руд. Основные российские месторождения находятся в Восточной Сибири — Читинской области, Бурятии и в Республике Саха. Урановые руды России беднее зарубежных. В эксплуатируемых подземным способом российских месторождениях руды содержат всего 0,18% урана, в то время как на канадских подземных рудниках отрабатываются руды с содержанием урана до 1%. По производству уранового концентрата Россия располагается на 6-м месте (около 6% мирового производства).

Важнейшей составной частью минерально-сырьевой базы являются руды черных и цветных металлов. Крупные месторождения железных руд в России — это прежде всего Курская магнитная аномалия, а также уральские, кольско-карельские и приангарские месторождения. По достоверным запасам железной руды Россия является одним из мировых лидеров — 13% мировых запасов. А по добыче железной руды Россия стоит на 5-м месте — более 100 млн т. Однако обеспеченность России необходимыми для металлургии марганцевыми и хромовыми рудами невелика.

Алюминиевые руды имеются на Европейском Севере (в том числе крупнейшее месторождение нефелинов на Кольском полуострове), в Северо-Западном районе России, на Урале и в Сибири. Однако в целом запасы алюминиевых руд в России невелики.

Россия располагает большими запасами никелевых руд, которые часто добываются совместно с медными. По добыче никелевых руд Россия занимает ведущее место в мире — более 20% мировой добычи.

Медные, кобальтовые, никелевые, платиновые руды добываются в России в районе Норильска, а также на Урале, на Кольском полуострове. Руды часто носят комплексный характер и содержат

одновременно медь, никель, кобальт и другие компоненты. Вольфрам-молибденовые руды имеются на Северном Кавказе и в Забайкалье. Комплексные, главным образом свинцово-цинковые, полиметаллические месторождения встречаются в Забайкалье, в Приморье, на Северном Кавказе, в Алтайском регионе. Богатые месторождения оловянных руд имеются на Дальнем Востоке. Россыпные и коренные месторождения золота имеются на Дальнем Востоке, в Забайкалье, горном Алтае.

После распада СССР России приходится приступать к освоению месторождений марганца, титано-циркониевых, хромовых руд, концентраты которых ранее полностью завозились из союзных республик.

Из нерудных месторождений следует выделить месторождения солей. Россия имеет крупные месторождения солей на Урале, в Нижнем Поволжье, на юге Западной и Восточной Сибири. Уникальные месторождения апатитов имеются в Хибинах на Кольском полуострове. Фосфориты добываются в Центральной России. Месторождения серы известны в Поволжье. Богатые месторождения алмазов имеются в Республике Саха, обнаружены месторождения и на Европейском Севере недалеко от Архангельска.

Вместе с тем большинство месторождений полезных ископаемых России низкого качества, содержание полезных компонентов в них на 35—50% ниже среднемировых, кроме того, в ряде случаев они труднодоступны, находятся в районах с экстремальными природными условиями. В результате, несмотря на наличие значительных разведанных запасов, степень их промышленного освоения достаточно низкая: для бокситов — 33%, нефелиновых руд — 55%, меди — 49%, цинка — 17%, олова — 42%, молибдена — 31%, свинца — 9%, титана — 1%.

Земельные ресурсы в России достаточно велики, однако сельскохозяйственный угодья, как и во всем мире, имеют тенденцию к сокращению. За последние четверть века их площадь сократилась примерно на 15%. Хотя в структуре земельного фонда России пашня составляет лишь 7%, и к тому же ее площадь сокращается, обеспеченность пашней в России одна из самых высоких в мире — около 0,9 га на человека, причем Россия обладает огромными запасами наиболее плодородных — черноземных — почв.

Анализ данных государственного мониторинга земель за состоянием окружающей природной среды показывает, что со-

стояние качества земель фактически во всех субъектах Российской Федерации интенсивно ухудшается. Почвенный покров, особенно пашни и других сельскохозяйственных угодий, подвергается деградации, загрязнению, захламлению и уничтожению, катастрофически теряет устойчивость к разрушению, способность к восстановлению свойств, воспроизводству плодородия вследствие истощительного и потребительского использования земель. К тому же примерно половина (северная) территории России находится в условиях избыточного увлажнения, а южная часть европейской территории России и Южная Сибирь находятся в зоне недостаточного увлажнения. Переувлажненные и заболоченные земли занимают 12%, а засоленные, солонцеватые земли и земли с солонцовыми комплексами занимают 20% площади сельскохозяйственных угодий страны.

Лесные ресурсы в России крайне богаты. Лесистость территории России — 45%. Обеспеченность лесными ресурсами в России одна из самых высоких в мире — 5,5 га на человека, поэтому 23% мировых запасов древесины приходится на Россию. При этом Россия располагает более зрелыми и продуктивными лесами, чем другие страны, так как в ее лесах преобладают хвойные породы, поэтому в нашей стране сосредоточена почти половина запасов древесных хвойных пород мира.

На протяжении последних 30 лет состояние лесов непрерывно ухудшалось. Вырубки превышают лесовосстановление. Естественным путем восстанавливается только около трети ежегодно вырубаемых лесов, остальные требуют специальных мер по их возобновлению. Особенно быстро деградируют леса европейской территории. Огромный урон лесам наносят также пожары, промышленные выбросы и строительные работы. Запасы древесины за последние годы снизились на 1,2 млрд м³, что говорит о том, что леса России «молодеют», т.е. вырубаются наиболее ценные — спелые и продуктивные леса, а восстановление идет за счет малоценных мелколиственных молодняков.

Водные ресурсы весьма велики — Россия по объему водных ресурсов занимает 2-е место в мире после Бразилии, на одного жителя приходится 32 тыс. м³ пресной воды в год. Однако распределены они очень неравномерно. Так, на бассейны Северного Ледовитого и Тихого океанов приходится 85% стока, где проживают всего 20% населения страны. В результате ряд регионов испытывает нехватку пресной воды (Поволжье, Центральное-

Черноземный район, Северный Кавказ, Уральский, Центральный районы), обеспеченность пресной водой здесь составляет всего 13 тыс. м³ в год на душу населения.

Чрезвычайно быстрыми темпами растет забор пресной воды: если в 1950 г. он составлял 80 км³, то сейчас — 400 км³ в год. Это объясняется тем, что в России сложилась иная, чем в других странах, структура водопотребления. Расход воды на промышленные нужды самый большой и составляет 54%, на сельское хозяйство идут 22% воды, на бытовые нужды — 17, и 7% водных ресурсов сосредоточено в водохранилищах. Подобная структура потребления (много промышленного и бытового потребления) сложилась вследствие высокой доли водоемких отраслей в промышленности, сельском хозяйстве и расточительного потребления воды в коммунальном хозяйстве. Засушливость южных районов России, являющихся главными сельскохозяйственными районами страны, увеличивает уровень использования воды в сельском хозяйстве. Тем не менее суммарный расход воды в России составляет всего лишь 2% среднегоголетнего стока рек страны.

Серьезная проблема водных ресурсов — их загрязнение. Практически все крупные реки являются загрязненными или сильно загрязненными. Около 57% водоемов, с которых производится забор питьевой воды, не соответствуют санитарным стандартам по химическим и микробиологическим показателям. Примерно половина населения использует воду для питья, не соответствующую гигиеническим требованиям.

Гидроэнергетические ресурсы в России достаточно велики. Гидроэнергетический потенциал России оценивается в 2,5 трлн квт.ч (12% мирового гидроэнергетического потенциала), из них технически возможно использовать 1,7 трлн квт.ч электроэнергии. По обеспеченности гидроэнергоресурсами Россия занимает 2-е место в мире после Китая. Наиболее крупным суммарным гидроэнергетическим потенциалом обладают Дальний Восток и Восточная Сибирь.

Агроклиматические ресурсы в России в целом не очень благоприятные. Сумма активных температур колеблется в пределах от 200° на севере до 2200° на юге, и только на самом юге европейской территории поднимается до 3500°. Изолиния $K = 1$ проходит примерно в широтном направлении по лесостепной зоне (южнее Москвы, через Казань, Тюмень, Новосибирск и далее в меридиональном направлении поднимается до тундровой зоны).

Вся территория севернее этой изолинии, а также побережье Тихого океана находятся в зоне избыточного увлажнения. Территория южнее этой линии, т.е. юг европейской территории России, юг Западной Сибири, южная и центральная части Восточной Сибири находятся в зоне недостаточного увлажнения.

На Крайнем Севере, где увлажнение избыточное, а тепла мало, возможно лишь очаговое земледелие и парниково-тепличное хозяйство. В пределах таежного севера Русской равнины и большей части сибирской и дальневосточной тайги теплее — сумма активных температур 1000—1600°, здесь можно выращивать рожь, ячмень, лен, овощи. В зоне степей и лесостепей Центральной России, на юге Западной Сибири и Дальнего Востока увлажнение достаточное, а сумма температур от 1600 до 2200°, здесь можно выращивать рожь, пшеницу, овес, гречиху, разные овощи, сахарную свеклу, кормовые культуры для нужд животноводства. Наиболее благоприятны агроклиматические ресурсы степных районов юго-востока Русской равнины, юга Западной Сибири и Предкавказья. Здесь сумма активных температур 2200—3400°, и можно выращивать озимую пшеницу, кукурузу, рис, сахарную свеклу, подсолнечник, теплолюбивые овощи и фрукты

Рекреационные ресурсы России очень богаты, но, к сожалению, слабо и неэффективно используются. Средняя полоса России с мягким умеренным климатом, красивыми реками, возвышенностями и смешанными лесами весьма благоприятна для отдыха и лечения. Горные районы Кавказа, Крыма, Урала, Алтая, Камчатки — прекрасные места для горного отдыха, туризма и горнолыжного спорта. Минеральные целебные источники на Кавказе, Алтае, Камчатке и других районах представляют большую ценность для лечения опорно-двигательного аппарата, желудочно-кишечных и других заболеваний. Черноморское побережье Кавказа и Крыма по своей красоте превосходит морские побережья многих стран.

Россия богата также памятниками природы и культуры: 26 ее объектов включены в Список объектов Всемирного наследия ЮНЕСКО, в том числе Московский Кремль и Красная площадь; исторические центры Санкт-Петербурга и Новгорода; архитектурный ансамбль Троице-Сергиевой лавры; памятники Владимиро-Суздальской земли; историко-культурный комплекс Соловецких островов; погост Кижы, Казанский кремль, архи-

тектурно-исторический комплекс Булгар, старый город и крепость Дербент, озеро Байкал, вулканы Камчатки, плато Путорана, Алтайские горы, горы Сихотэ-Алинь, леса Коми, западный Кавказ, Куршская коса и многие другие объекты природного и культурного наследия.

Выводы

1. Природные ресурсы по своей сути имеют физическое происхождение, однако в процессе их использования они становятся экономическим ресурсом. Природные ресурсы делятся на неисчерпаемые (агроклиматические, геотермальные, гидроэнергетические) и исчерпаемые. В свою очередь исчерпаемые ресурсы делятся на невозобновляемые (минеральные) и возобновляемые (земельные, водные, биологические, рекреационные). Базируясь на этой классификации и развивая ее, выделяют следующие виды природных ресурсов: минеральные (полезные ископаемые), энергетические, водные, биологические, земельные, агроклиматические, рекреационные.

2. По степени изученности запасы минеральных ресурсов подразделяются на четыре категории — разведанные (промышленные) — А, В и С1 и предварительно оцененные С2.

К категории А (достоверные запасы) относят детально разведанные и изученные запасы с точным определением границ тел полезных ископаемых, на запасах этой категории уже ведется промышленная разработка, а допустимая погрешность в оценке запасов составляет до 10% от их объема. К категории В относят запасы, которые разведаны и изучены с детальностью, обеспечивающей выяснение основных особенностей условий залегания, но без точного отражения пространственного положения каждого типа, и при этом запасы этой категории либо еще не разрабатываются, либо находятся в начальной стадии разработки, а допустимая погрешность в оценке не превышает 15%. Категория С1 включает в себя запасы, которые либо находятся в стадии разведки, либо по которым была осуществлена разведка и проведена их частичная оценка, а допустимая погрешность в оценке этих запасов не должна превышать 25%. Запасы категории С2 (потенциальные) относятся к предварительно оцененным, когда границы месторождений не определены, проведение разведочных работ только

планируется, а погрешность в оценках объема запасов может достигать 50%.

3. Мировые геологические запасы минерального топлива оцениваются примерно в 13 трлн т, т.е. обеспеченность человечества минеральным топливом составляет порядка 1 тыс. лет. Причем на уголь приходится 60% запасов (по теплотворной способности), а на углеводородное топливо — 27%. В то же время структура мирового потребления первичных источников энергии складывается иная: в 2012 г. на уголь приходится около 30%, нефть — примерно 33%, газ — около 24%.

4. Сельскохозяйственные угодья (пашня, сады, плантации, луга и пастбища) составляют лишь 36% земельного фонда мира (4,8 млрд га), и их увеличение в последние годы хоть и продолжается, но медленно. По величине сельскохозяйственных угодий среди стран мира выделяются Китай, Австралия, США, Канада, Россия. В структуре сельскохозяйственных угодий площадь пашни составляет 28% (1,3 млрд га), пастбищ — 70% (3,3 млрд га), многолетних насаждений — 2%. По мере роста населения обеспеченность сельскохозяйственными землями снижается: если в 1980 г. на душу населения мира приходилось 0,3 га пашни, то в 2013 г. — 0,23 га. В Северной Америке на душу населения приходится 0,65 га пахотной земли, Западной Европе — 0,28 га, Центрально-Восточной Европе — 0,6 га, Зарубежной Азии — 0,15 га, Южной Америке — 0,49 га, Африке — 0,3 га. Велики контрасты и между странами.

5. Распределение пресной воды по земному шару крайне неравномерно. Среднемировая обеспеченность ресурсами речного стока составляет 7 тыс. м³ в год на душу населения. В Европе и Азии, где проживает 70% населения мира, сосредоточено лишь 39% речных вод. Многие страны находятся на грани кризиса по степени обеспеченности водными ресурсами, например страны Персидского залива, малые островные государства. Здесь обеспеченность водными ресурсами составляет менее 1 тыс. м³ на человека в год. Одновременно выделяются страны с высокой степенью обеспеченности, в числе которых и Россия.

6. Среднемировая обеспеченность лесными ресурсами составляет 0,65 га на душу населения, и эта цифра также постоянно сокращается, главным образом за счет антропогенного обезлесения. Самая высокая обеспеченность лесными ресурсами (как и водными) — в экваториальных странах и северных странах умеренного пояса: в Суринаме — 36 га на душу населения, в Ве-

несуэле — 11 га, в Бразилии — 2,5 га, в Австралии — 7 га, в России — 5,5 га, в Финляндии — 5 га, в Канаде — 16 га на душу населения. И, наоборот, в тропических странах и южных странах умеренного пояса обеспеченность лесом намного ниже и составляет менее 0,1 га на человека.

7. Агроклиматические ресурсы России не очень благоприятные: довольно низкие суммы активных температур, за исключением юга европейской территории (3500°). Условия увлажнения в северной и центральной частях страны избыточные, на юге — недостаточные.

8. Под рекреационными ресурсами понимают природные компоненты и антропогенные объекты, обладающие уникальностью, исторической, художественной и эстетической ценностью, целебно-оздоровительной значимостью, предназначенные для организации различных видов отдыха, туризма и лечения. Они подразделяются на природные и антропогенные рекреационные ресурсы. Среди природных рекреационных ресурсов выделяются геологические и геоморфологические, гидрологические, климатические, энергетические, биологические, ландшафтные ресурсы. 1031 объект включен в Список природного и культурного наследия ЮНЕСКО (в том числе 26 российских объектов). В последние десятилетия в мире идет «туристический бум». По данным Всемирной туристской организации, в 2014 г. число только международных туристов в мире достигло 1,4 млрд человек. Лидерами мирового туризма являются Франция, США, Китай и Испания.

Термины и понятия

Природные ресурсы
Ресурсообеспеченность
Земельные ресурсы
Сельскохозяйственные угодья
Лесные ресурсы
Лесистость
Гидросфера
Водные ресурсы
Агроклиматические ресурсы
Рекреационные ресурсы

Вопросы и задания для самопроверки

1. Опишите разницу между четырьмя категориями минеральных ресурсов — *A, B, C1, C2*.
2. Если уголь преобладает в запасах энергетического сырья в мире, то почему он не преобладает в производстве и потреблении энергии?
3. Назовите наиболее обеспеченные пашней страны мира.
4. Что характерно для водных ресурсов России?
5. Что такое лесистость?
6. Как вы можете оценить агроклиматические ресурсы России?
7. Назовите ваши любимые рекреационные объекты в России.

РАЗДЕЛ V

ЭКОНОМИКА РАЗВИТЫХ СТРАН И РЕГИОНОВ МИРА

Задача этого раздела — дать студенту сведения об основных тенденциях и проблемах развитых экономик. В результате он будет:

знать ведущие экономические проблемы развитых стран;

уметь анализировать главные экономические тенденции этих стран;

владеть навыками поиска информации по экономике развитых стран.

Глава 13. Развитые страны как группа

Развитые страны до сих пор являются ядром мирового хозяйства, хотя в них живет лишь $\frac{1}{7}$ часть человечества: здесь производится почти половина мирового ВВП и достигнут такой уровень экономического, политического, социального и культурного развития, который является ориентиром для большинства остальных стран. Еще значительнее роль развитых стран в глобальной экономике: на них приходится более 60% мировой торговли, почти 75% мирового экспорта капитала, подавляющая часть экспорта знаний, они являются местом притяжения основной массы мигрантов в мире.

13.1. Три центра развитого капитализма

Внутри группы развитых стран можно выделить три центра, так называемую триаду — это НАФТА, ЕС, развитые страны Восточной Азии (некоторые включают в этот центр также Австралию и Новую Зеландию). Входящие в триаду страны демонстрируют разные модели современного капитализма и разные подходы к глобализации (особенно к региональной экономической интеграции).

НАФТА и ЕС объединяют страны в рамках этих интеграционных объединений плюс имеют свою периферию, состоящую из экономически и политически тесно связанных с ними стран: у НАФТА это Центральная и Карибская Америка и часть южноамериканских стран, у ЕС — часть стран Ближнего и Среднего Востока (прежде всего средиземноморских), большинство стран Африки и некоторые государства Азии.

По-другому дело обстоит с третьим центром триады — развитые страны здесь не объединены в интеграционную группировку и сложно говорить об их экономической периферии. Интеграционное объединение они не создали, потому что в их внешнеэкономических связях не преобладают взаимные связи, так как в этом регионе по своему экономическому весу доминируют не развитые страны, как в Северной Америке и Западной и Центрально-Восточной Европе, а менее развитый, но огромный и динамичный Китай. В результате в 2013 г. у Японии, наиболее крупной развитой экономики этого региона, 18% ее экспорта направлялись в Китай (в 2005 г. — 13,5%), 18% — в США (в 2005 г. — 23%), 10% — в ЕС (в 2005 г. — 15%), а на все развитые страны Восточной Азии, Австралию и Новую Зеландию приходилось лишь 25% (в 2005 г. — 27%). Если Китай в будущем превратится в развитую страну, то он и будет возглавлять этот центр триады, притягивая к себе потоки товаров, капитала и знаний из других стран этого региона.

13.2. Основные тенденции, проблемы и вызовы в развитых странах

Глобализация продолжает быть ведущей тенденцией в экономике развитых стран, однако после последнего мирового экономического кризиса ее темпы прогнозируются более низкими, чем до кризиса. Это тормозит динамику развитых стран, главных бенефициаров глобальной экономики.

Постиндустриализация развитых стран означает, что они перешли на такую стадию экономического развития, на которой главным драйвером их экономического роста становятся инновации. Однако эффективность инноваций снижается, вероятно, из-за того, что развитые страны находятся сейчас на ниспадающей части цикла Кондратьева. Нет большого набора новых радикальных открытий, а предыдущие во многом освоены.

Во многих развитых странах достигнут такой высокий уровень экономической либерализации, радикально повышать который дальше сложно. Более того, возможно усиление государственного вмешательства в экономику (например, более активное государственное регулирование финансового сектора). А в результате этот драйвер экономического роста развитых стран, стимулирующий предпринимательство, может приносить меньший, чем раньше, эффект.

Наконец, на темпах ВВП развитых стран сказывается также растущее старение их населения, что ограничивает приток в экономику рабочей силы и сбережений (пожилые люди не только не работают, но и «проедают» свои сбережения, а не превращают их в инвестиции).

В результате ОЭСР и МВФ прогнозируют в среднесрочной и долгосрочной перспективе более низкие темпы экономического роста развитых стран, чем в предыдущие два десятилетия (табл. 13.1).

Таблица 13.1

Развитые страны: прогноз ОЭСР среднегодовых темпов роста ВВП, %

Страна или регион	Показатель		
	1995–2004 гг.	2012–2017 гг.	2018–2030 гг.**
США	3,4	2,5	2,1
Зона евро	2,2	1,2	2,0
Япония	1,1	1,2	1,1
ОЭСР в целом	2,8*	2,2	2,3
Мир	3,6	3,8	3,6

* Только развитые страны — члены ОЭСР.

** Потенциальные темпы роста, т.е. без учета спадов и бумов.

Источник: OECD Economic Outlook. October 2013. P. 199.

Ситуация усугубляется тем, что ряд менее развитых стран благодаря своему высокому экономическому росту превращается во все более сильные экономики и в результате, по прогнозу ИМЭМО РАН, развитые страны в 2030 г. будут производить лишь 38% мирового ВВП. Правда, группа развитых стран к этому времени может пополниться за счет некоторых стран Центральной и Восточной Европы, Латинской Америки и Азии и тогда ее вес снизится не так сильно.

Таким образом, недостаточно высокие темпы экономического роста (а значит, и модернизации) являются, вероятно, главным вызовом для всей группы развитых экономик.

Реальный сектор

Постиндустриализация продолжает сдвигать отраслевую структуру развитых стран в сторону услуг. Если в 2000 г. на этот сектор приходилось 70% их ВВП, то в 2014 г. — уже 75%. Подобный сдвиг происходит не столько за счет первичного сектора, уже давно мало весящего в развитой экономике, сколько за счет вторичного сектора (его доля сократилась с 28 до 25%), особенно обрабатывающей промышленности. Хотя в ведущих европейских странах, в Японии и почти во всех остальных азиатских развитых странах это компенсируется ростом доли производства машин, оборудования и транспортных средств (т.е. наиболее наукоемких производств) в выпуске готовых изделий, но в США и Канаде сокращается и эта доля. Проблема деиндустриализации в этих двух странах особенно актуальна. Тем не менее США и Канада пока что компенсируют это активным развитием современных услуг, в результате чего они продолжают опережать ЕС и Японию по темпам экономического роста.

Во многом это происходит потому, что в этих двух странах, особенно в США, удается сохранять неплохие темпы повышения производительности труда — в прошлом десятилетии в Америке они были в 2 раза выше, чем в еврозоне и Японии. Отчасти это происходит потому, что в современных услугах — финансовых, деловых, консультационных — выработка на одного занятого очень велика и продолжает расти. Но прежде всего это следствие более активной, чем в других развитых странах, инновационной деятельности в США (пусть она и приносит меньшую, чем в прошлые десятилетия, отдачу). А в результате Америке, судя по прогнозу ОЭСР, удастся и в будущем десятилетии сохранить самую высокую среди крупных экономик производительность труда.

Уровень либерализации реального сектора по разным направлениям хорошо отражают разработанные ОЭСР индикаторы регулирования рынка продуктов (PMR indicators). Их 18, они рассчитываются статистиками и экспертами в диапазоне от 0 до 6 по степени тяжести государственного вмешательства в то или иное направление хозяйственной деятельности и имеют разный вес. Замеры этих индикаторов в 1998 и 2008 гг. зафиксировали дальнейший сдвиг в сторону либерализации — средний интегральный индекс PMR в целом по ОЭСР снизился с 2,2 до 1,8. Ниже среднего (т.е. в лучшую сторону) этот индекс в США, Канаде, Японии, Испании, выше — во Франции, Южной Корее и особенно высок в Польше, Турции (1,8) и Мексике (2,4). Для сравнения укажем, что ОЭСР оценивает

величину этого индекса в России в 3,1 (примерно такова же оценка для Китая) и в основном из-за высокого значения индикаторов, показывающих уровень контроля со стороны государства (прежде всего это размер госсобственности и вовлеченности государства в хозяйственную деятельность) и уровень открытости страны для импорта иностранных продуктов и иностранных инвестиций.

Финансовый сектор

Величина накопленного финансового капитала в развитых странах всюду велика (см. табл. 11.1). Однако его структура в разных странах различается (табл. 13.2).

Таблица 13.2

Развитые страны: структура финансового капитала (финансового рынка) в 2013 г., % от ВВП

Страна или регион	Показатель			
	Капитализация рынка акций	Стоимость долго- вых ценных бумаг	Банковские активы	акции, долговые ценные бумаги, банковские активы в целом
США	133	220	95	448
ЕС	78	185	276	539
Япония	94	250	233	577

Источник: IMF. Global Financial Stability Report. October 2014. Statistical Appendix. P. 11.

Как видно из табл. 13.2, в структуре финансового капитала США доминирует рынок ценных бумаг (фондовый рынок), а банки с их активами имеют меньшее значение. Другая ситуация в Европе и Японии — здесь значение банковских активов намного больше. Можно предположить, что более высокий уровень экономического развития страны вызывает в ее финансовой структуре сдвиг от банков к ценным бумагам как главному каналу финансирования экономики. Это осуществляется через более передовую структуру собственности: американские фирмы с их сильной размытостью акционерного капитала активно используют эмиссию акций, не боясь и дальше размывать свой капитал, в то время как европейские и японские фирмы с их более высокой внутрифирменной концентрацией капитала активнее используют банковские кредиты, дабы

не размывать контрольные пакеты своих акций, и к тому же банкам принадлежит ощутимая часть их капитала. Долговые ценные бумаги, не влекущие за собой перераспределение собственности, охотно выпускаются фирмами всех этих стран, а не только их правительствами, в результате чего их накопленная величина огромна.

В свою очередь большая величина государственных долговых бумаг (в США и ЕС на них приходится $\frac{1}{3}$ всех долговых ценных бумаг, в Японии — более $\frac{4}{5}$) отражает важную для этих стран проблему — большие размеры госдолга. Нараставшая постепенно в предыдущие десятилетия проблема государственного долга резко обострилась в годы последнего кризиса (в Японии быстрый рост госдолга начался еще в позапрошлом десятилетии после начавшегося здесь кризиса).

Государственный долг возникает из дефицита госбюджета, для погашения которого государство выпускает долговые ценные бумаги разного вида, прежде всего облигации. Дефицит госбюджета характерен для подавляющего большинства развитых стран в последние десятилетия, что не было типично для прежнего капитализма, где дефицит государственного бюджета возникал в основном во время войн и кризисов. Вероятной причиной перехода развитых стран к преимущественно дефицитному госбюджету можно считать сильно возросшие государственные расходы, идущие прежде всего на социально-культурную сферу, т.е. на развитие человеческого капитала. Но были и экономико-теоретические причины длительного существования этого дефицита.

Согласно неоклассическому и неолиберальному подходу к государственному долгу, влияние последнего на экономику в целом негативно — государство, наращивая расходы на обслуживание долга, стимулирует инфляцию, повышает стоимость капитала и вытесняет с финансового рынка частных заемщиков, тем самым тормозя их инвестиции и экономический рост в целом. Однако неокейнсианская теория рассматривает возникающую при этом небольшую инфляцию как позитив, ведь она стимулирует вложение накопленного капитала в экономику для предотвращения его обесценения, к тому же негативное влияние госдолга начинает ощущаться лишь после достижения им больших размеров, точнее, больших платежей по нему.

Как видно из табл. 13.3, ОЭСР прогнозирует смягчение проблемы государственного долга в нынешнем и следующем десятилетии в развитых странах, опять же кроме Японии. Если, как полагают аналитики ОЭСР, основной причиной скачка госдолга в последние

годы было падение темпов роста ВВП (что влекло за собой снижение госдоходов в условиях, когда сокращать экономические и социально ориентированные госрасходы сложно), то прогнозируемое восстановление экономической динамики, пусть и не до прежних размеров, может вернуть государственный долг за счет роста госдоходов в рамки, близкие к маастрихтским критериям госдолга (60% и менее от ВВП). В Японии, где темпы экономического роста прогнозируются на уровне немногим более 1%, ожидается стабилизация величины госдолга по отношению к ВВП.

Таблица 13.3

Развитые страны: государственный долг по отношению к ВВП, %

Страна	Показатель				
	1997–2006 гг., в среднем за год	2007 г.	2015 г. (оценка)	2020 г. (прогноз)	2030 г. (прогноз)
США	60,1	64,4	104,9	104,1	69,0
Зона евро	79,1	66,5	93,7	87,6	60,6
Япония	153,6	183,0	245,9	243,0	252,3

Источник: IMF, World Economic Outlook, October 2013. P. 165; October 2015. P. 180; OECD Economic Outlook. 2013. P. 210.

Сложность ситуации в том, что по мере старения населения будет необходимо наращивать государственные расходы на пенсионные и медицинские нужды. В связи с этим, возможно, придется не только использовать рост доходов от восстановления экономического роста, но и прибегнуть к повышению налогообложения. Однако при нынешнем высоком уровне налогообложения это тяжело: если в 2012 г. в среднем в мире фирма платила в виде различных налогов и обязательных платежей 43,1% от своей прибыли, то в Японии это было 49,7%, США — 46,3%, Европе — 41,1% (для сравнения: в ЮАР — 30,1%, России — 50,7%, Индии — 62,8%, Китае — 63,2%, Бразилии — 68,3%). Попытки повысить налоги с физических лиц, как показывает опыт Японии, также проходят с трудом.

Внеэкономический сектор

Глобальная экономика состоит прежде всего из потоков продукции, капитала и знаний между самими развитыми странами. Так, развитые страны весят около 60% в американском экспорте

товаров и немногим менее 50% — в американском импорте. И поэтому проблему замедления темпов глобализации эти страны пытаются решить через усиление взаимных связей. Для ЕС с его тремя десятками участников это прежде всего форсирование европейской интеграции, для **НАФТА** и развитых стран Восточной Азии — расширение интеграционных связей с другими центрами триады. Трансатлантическая зона свободной торговли могла бы ускорить темпы экономического роста ее участников, однако спорными моментами остаются высокие защитные пошлины в ЕС на ввоз сельхозтоваров и недостаточная защита здесь американской интеллектуальной собственности, а также разные стандарты. В Транстихоокеанском партнерстве участвуют 12 стран, 7 из которых — развитые экономики (США, Канада, Япония, Тайвань, Сингапур, Австралия, Новая Зеландия). Главной экономической причиной этого проекта является неспособность АТЭС создать такую зону, хотя существует и политическая причина — желание ослабить связи стран-участниц с Китаем.

Другой существенной внешнеэкономической проблемой для развитых стран являются международные дисбалансы. Так, у Германии и Японии с их стабильно положительным сальдо текущего платежного баланса это вызывает рост избыточных золотовалютных резервов и большой вывоз капитала, вероятно, тоже избыточный. Сложнее эта проблема решается для стран со стабильно дефицитным текущим платежным балансом, и прежде всего потому, что они чрезмерно зависят от притока иностранного капитала, который должен компенсировать через финансовый счет платежного баланса дефицит текущего платежного баланса.

Особенно актуально это для США, где дефицит текущего платежного баланса, в основном за счет дефицита торгового баланса, в 2005—2014 гг. колебался от 3 до 6% ВВП. Он компенсировался притоком иностранного капитала в американскую экономику, однако это потенциально опасная ситуация. Ведь основная часть ввоза капитала состоит из покупок нерезидентами американских ценных бумаг, и новый кризис в американской экономике может остановить этот приток. Конечно, резервный статус американского доллара позволит и в будущем рассчитываться долларами, а не товарами и услугами за импортируемую иностранную продукцию, однако это среднесрочное, а не долгосрочное решение. В связи с этим Америке, вероятно, придется поднять норму валового сбережения. По прогнозу

ОЭСР, в 2015—2018 гг. она составит в среднем 19,3% от ВВП против 17,3% в 2007 г., и на этой основе США смогут уменьшить разрыв между потребностью в инвестициях и недостаточными для этого отечественными сбережениями — с 5 до 3% ВВП. Однако повышение нормы валового сбережения в США будет означать заметные изменения в экономической политике, и прежде всего потенциальное ослабление темпов спроса.

Социальный сектор

Численность населения развитых стран в целом растет медленно и, по прогнозу ООН, к 2050 г. увеличится лишь на несколько десятков миллионов человек (во многом за счет иммиграции). Здесь низкая рождаемость (1,7 ребенка на женщину), и хотя ООН прогнозирует ее небольшой рост, она не достигнет в будущем нужного для сохранения численности населения коэффициента — 2,1 ребенка на женщину. Причем в ряде стран ситуация еще хуже — к 2050 г. прогнозируется сокращение численности населения в Японии, Германии, Италии, большинстве стран Центральной и Восточной Европы. В то же время население США, Канады, Франции, Великобритании будет расти неплохими для развитых стран темпами. А ведь динамика прироста рабочей силы во многом определяет темпы роста ВВП.

Одним из способов решения этой проблемы является широко-масштабная иммиграция — около 7 млн человек в 2014 г. Но если страны переселенческого капитализма с их большим опытом иммиграционной политики — США, Канада, Австралия — смогли адаптироваться через контролируруемую иммиграцию к тому, что в отличие от прошлых веков мигранты приезжают в основном из менее развитых стран, то миграция в Европу, ранее не наблюдавшаяся и поэтому слабо контролируемая, создает проблему недостаточной адаптации многих мигрантов (особенно из мусульманских стран) к местным экономическим, культурным и психологическим требованиям. О большом значении иммиграции для развитых стран говорит доля их населения, родившегося за рубежом, — в начале нашего десятилетия в Канаде, Австралии и Новой Зеландии она составляла 21—22%, в США — 13,5%, в Германии и Испании — примерно столько же, около 7% — в остальных ведущих европейских странах и лишь 1—2% — в Южной Корее и Японии.

Другой проблемой является старение населения развитых стран. Увеличение продолжительности жизни привело к тому, что доля лиц, достигших возраста 60 лет, в их населении постоянно растет и в 2013 г. составляла уже 23%, а к 2050 г. ожидается ее увеличение до 32%. В результате уменьшается прирост рабочей силы. Если в 2000—2007 гг. занятость в странах ОЭСР росла среднегодовыми темпами в 0,9%, то в 2012—2017 гг. прогнозируется ее рост темпами в 0,6%, в 2018—2030 гг. — 0,4% (при этом особенно невелик этот рост будет в еврозоне, а в Японии численность занятых будет продолжать сокращаться).

К тому же основная масса пожилых людей уже не работает и, более того, получает существенные социальные трансферты от государства. Так, в США примерно $\frac{2}{3}$ федерального бюджета тратится на пенсионную систему и медицинскую помощь престарелым. В связи с этим рост числа пожилых граждан оборачивается для бюджета еще большим напряжением в условиях, когда госдолг и так достиг критических размеров. Но если люди живут дольше, то, вероятно, они могут выходить на пенсию позже. И поэтому основным способом решения этой проблемы будет постепенное увеличение возраста выхода на пенсию. Во Франции планируется увеличение пенсионного возраста до 62 лет (против нынешних 60 лет), Германии — 67 лет (против 65—67 лет), США — 69 лет (65 лет) и т.д.

Безработица является существенной проблемой, но преимущественно для европейских стран с их низкими темпами экономического роста и жесткой системой найма и увольнения. Если в начале 2015 г. в США безработица составила менее 6% экономически активного населения (перед кризисом — 4,5—5%), то в еврозоне — 12,2% (7,5—9%). Японии же с ее сокращающимся экономически активным населением и системой пожизненного найма во многих компаниях удается держать безработицу на уровне 4—5%, так же как другим развитым странам Восточной Азии.

Выводы

1. Внутри группы развитых стран можно выделить три центра, так называемую триаду — это НАФТА, ЕС, развитые страны Восточной Азии (некоторые включают в этот центр также Австралию и Новую Зеландию). Входящие в триаду страны демонстрируют разные модели современного капитализма и разные

подходы к глобализации (особенно к региональной экономической интеграции).

2. Недостаточно высокие темпы экономического роста являются, вероятно, главным вызовом для всей группы развитых экономик. Замедление их экономической динамики вызвано рядом причин — снижением темпов глобализации, изменением структуры их экономики, старением населения, исчерпанием возможностей для дальнейшей активной либерализации.

3. Постиндустриализация продолжает сдвигать отраслевую структуру развитых стран в сторону услуг. Подобный сдвиг происходит не столько за счет первичного сектора, уже давно мало весомого в развитой экономике, сколько за счет вторичного сектора, особенно обрабатывающей промышленности.

4. Более высокий уровень экономического развития страны вызывает в ее финансовой структуре сдвиг от банков к ценным бумагам как главному каналу финансирования экономики. Это осуществляется через более передовую структуру собственности.

5. Большая величина государственных долговых бумаг (в США и ЕС на них приходится $\frac{1}{3}$ всех долговых ценных бумаг, в Японии — более $\frac{4}{5}$) отражает важную для этих стран проблему — большие размеры госдолга. Нараставшая постепенно в предыдущие десятилетия проблема государственного долга резко обострилась в годы последнего кризиса (в Японии быстрый рост госдолга начался еще в позапрошлом десятилетии, после начавшегося здесь кризиса).

6. Глобальная экономика состоит прежде всего из потоков продукции, капитала и знаний между самими развитыми странами. Так, развитые страны весят около 60% в американском экспорте товаров и немногим менее 50% — в американском импорте. В связи с этим проблему замедления темпов глобализации эти страны пытаются решить через усиление взаимных связей.

7. Численность населения развитых стран в целом растет медленно, в основном за счет иммиграции из менее развитых стран. Но если страны переселенческого капитализма с их большим опытом иммиграционной политики — США, Канада, Австралия — смогли адаптироваться (через контролируруемую иммиграцию) к тому, что в отличие от прошлых веков мигранты приезжают в основном из менее развитых стран, то миграция в Европу (слабо контролируемая) создает проблему недостаточной адаптации многих мигрантов (особенно из мусульманских стран) к местным экономическим, культурным и психологическим требованиям

8. Другой социальной проблемой является ошутимое старение населения развитых стран. В результате уменьшается доля работающих во всем населении и соответственно прирост рабочей силы. К тому же основная масса пожилых людей уже не работает и, более того, получает существенные социальные трансферты от государства. Основным способом решения этой проблемы будет постепенное увеличение возраста выхода на пенсию.

Вопросы и задания для самопроверки

1. Почему в Восточной Азии нет интеграционного объединения?
2. Почему в США темпы экономического роста выше, чем в ЕС и Японии?
3. Как и почему в трех центрах различается структура финансового капитала?
4. Почему США сводят текущий платежный баланс с дефицитом, а Япония — с профицитом?
5. Почему стареет население развитых стран?
6. Отчего проблемы иммиграции остры именно в Европе?

Глава 14. Соединенные Штаты Америки и Канада

США и Канада образуют североамериканский центр триады, который в мировом ВВП, а также по уровню экономического развития опережает остальные развитые страны мира.

14.1. Американская экономическая модель

По сравнению с другими ведущими развитыми странами американская экономическая модель имеет следующие характерные для нее черты:

- высококонкурентный хозяйственный механизм, основанный на высокой степени свободы предпринимательства (в США около 30 млн хозяйствующих субъектов). Так, исчисляемый американской исследовательской организацией

фонд «Наследие» индекс экономической свободы поставил США в 2015 г. на 12-е место в мире по этому показателю (но 1-е — среди крупных стран);

- высокоразвитое предпринимательство, пользующееся самой активной поддержкой общества и государства;
- относительно низкая доля государственной собственности в экономике. Так, государство представлено лишь в социально-культурной сфере и производственной инфраструктуре, вклад государства в создание ВВП не превышает 10—12%, а доля ВВП, перераспределяемая через федеральный бюджет, традиционно колеблется вокруг 18—20%, что существенно меньше, чем в других развитых экономиках;
- высокая трудовая этика населения США, отсутствие традиции государственного патернализма, вера граждан в индивидуальный успех, опирающийся на собственные усилия (по количеству отработанных в год часов американский работник опережает работников большинства европейских стран);
- сформировавшаяся постиндустриальная экономика с преобладанием сферы услуг и высокотехнологичных отраслей, с одними из наиболее высоких показателей экономической эффективности;
- сформировавшийся в экономике США новый технологический уклад, базирующийся на высокоразвитых науке и образовании, гибком диверсифицированном производстве, активном внедрении в производство инновационных технологий, новой информационной инфраструктуре, в результате чего главным экономическим ресурсом стал человеческий капитал.

Роль государства в экономике и приоритеты экономической политики

За последние несколько десятилетий, и особенно к началу XXI в., произошло уменьшение значения государственного сектора в экономике. Ныне государственный сектор в США с точки зрения его отраслевой структуры концентрируется исключительно в социально-культурных и инфраструктурных отраслях (наука, образование, здравоохранение, социальное обеспечение, часть объектов культуры и искусства, дороги и мосты, трубопроводы, а также отдельные объекты энергетики).

В целом можно выделить несколько направлений вмешательства американского государства в экономику, которые с теми или иными оговорками поддерживаются представителями всех основных экономических направлений в США. По мнению большинства, безусловными прерогативами государства являются эмиссия денег и денежное регулирование; создание и поддержание правовой базы рыночных отношений, включая законодательную защиту частной собственности и прав потребителей, поддержание конкурентной среды и меры, направленные на недопущение монополизации экономики; производство общественных благ, включая услуги образования, фундаментальной науки, реализацию задач по обороне страны, правоохранительной деятельности и т.д.; минимизация негативных побочных эффектов рыночной деятельности, в частности деятельности по охране окружающей среды; преодоление чрезмерной социальной дифференциации в обществе, поддержка социально уязвимых групп населения.

Все более важными функциями государства становятся определение и реализация национальных приоритетов, в том числе в социально-экономической сфере. В числе приоритетов государства в начале нынешнего века можно выделить следующие:

- дальнейшая стабилизация экономического роста, выработка сбалансированной макроэкономической политики с целью достижения устойчивого развития с учетом экологических и социальных требований;
- содействие росту производительности труда через осуществление инновационной политики, ускорение развития научно-технической революции и фундаментальной науки, поддержка информационных технологий;
- поддержка образования и повышения квалификации рабочей силы. Усиление влияния образования на экономический рост и уровень жизни американцев;
- обеспечение социальной функции государства через оптимизацию программ в сфере пенсионного и медицинского страхования и вспомоществования, поддержка семейных ценностей;
- реализация позитивного эффекта от глобализации американской экономики;
- улучшение окружающей природной среды, совершенствование экологических регуляторов, выработка соответствующей политики в связи с изменениями мирового климата.

Помимо стратегических приоритетов можно выделить и ряд тактических, или инструментальных, приоритетов, которые ставит американское правительство в экономической и социальной политике, в частности бюджетной. Так, среди бюджетных приоритетов можно назвать уменьшение государственного долга, проведение налоговой реформы, борьбу с преступностью и наркоманией, выработку новой энергетической стратегии и др.

Роль государства в США чрезвычайно велика и в других направлениях экономической и социальной жизни: в экологии, во внешнеэкономических связях. Но главным, несомненно, представляется макроэкономическая регулирующая роль государства, осуществляемая как через постоянно развивающееся законодательство, так и через отработанные многолетней практикой механизмы косвенного регулирования экономических процессов — денежно-кредитную политику (нормы обязательного резервирования, учетные ставки, операции с ценными бумагами и т.п.), налоговое и бюджетное регулирование (причем с точки зрения экономики главной здесь, бесспорно, является налоговая политика, а не расходы бюджета).

Именно манипулирование денежной массой, учетной ставкой и налогами во многом позволяет либо стимулировать деловую активность, экономический рост и уменьшать размеры безработицы, либо снижать перегрев экономики и темпы инфляции. Важным регулятором экономической деятельности государства является также федеральная контрактная система, с помощью которой государственный сектор обеспечивается товарами и услугами.

Массированное влияние государства на экономическую жизнь происходит в США и на региональном уровне. Оказывается масштабная поддержка предпринимательству, создаются благоприятные условия для привлечения предприятий в тот или иной штат, город или графство. В США насчитывается 19 тыс. экономических комиссий при региональных и местных органах исполнительной власти, которые занимаются такого рода деятельностью. В этом же ряду создание и функционирование так называемых предпринимательских инкубаторов, число которых к концу первого десятилетия XXI в. превысило 1100.

В целом можно констатировать, что роль государства в американской экономике чрезвычайно важна и многообразна. Государство, ни в коей мере не подменяя частные компании в экономике, берет на себя те общественно значимые функции, которые либо не приносят быстрого дохода, либо без которых общие условия жизнедеятельности общества и воспроизводства

не будут оптимальными. Это и фундаментальная наука, и охрана окружающей среды, и поддержание социально-культурной сферы и инфраструктуры, без развития которых прогресс общества невозможен.

14.2. Динамика и эффективность экономического развития

Динамика экономического развития

Динамика экономического развития в США, как и в других странах с рыночным хозяйством, подчиняется циклу. С 1947 по 2014 г. среднеквартальный рост реального ВВП составлял 3,3%, имея существенные колебания в зависимости от фазы экономического цикла. Максимальный рост ВВП в послевоенный период был зафиксирован в марте 1950 г. (17,2%), минимальный — в марте 1958 г. (−10,4%).

С 1960 по 2007 г. экономика США прошла через семь циклических спадов, имея среднегодовой темп прироста ВВП в течение первых трех послекризисных лет в 4,2%. Однако после кризиса 2008—2009 гг. среднегодовой темп прироста реального ВВП в первые три послекризисных года составил 2,2% (табл. 14.1). Одновременно за указанный период прослеживается постепенное замедление среднегодовых темпов ВВП в годы подъема — с 3,7% в 1965 г. до 2,9% в 1985 и 2,4% в 2005 г.

Таблица 14.1

Рост реального ВВП США в первые три следующие за циклическим кризисом года, %

Период максимального спада	Среднегодовой темп прироста
I квартал 1991 г.	3,2
IV квартал 2001 г.	2,9
II квартал 2009 г.	2,2
Средний темп роста за семь периодов подъема, 1960—2007 гг.	4,2

Источник: Economic Report of the President. Washington, 2013. P. 85.

Средний период подъема за 11 послевоенных циклов (с 1945 по 2009 г.) составил 59 месяцев, средний период спада — 11 месяцев. Наиболее длительный период экономического подъема про-

должался с марта 1991 г. по март 2001 г. (120 месяцев), а наиболее длительный период спада — с декабря 2007 г. по июнь 2009 г. (18 месяцев).

По расчетам американских экспертов, долговременный тренд в сторону снижения темпов роста ВВП США связан в первую очередь с замедлением темпов роста занятости и производительности труда. Кроме того, важными факторами долговременного замедления экономического роста стали специфические факторы, связанные с особенностями последних циклов — роль ипотечного и финансового рынков, характер государственных закупок и т.д.

Согласно существующим прогнозам, в 2015—2017 гг. ежегодный прирост ВВП США составит 3,2—3,4%. В то же время есть несколько ключевых долговременных факторов, которые будут способствовать поддержанию в США приемлемых темпов экономического роста, особенно учитывая его качественный компонент. Это прежде всего научно-технический прогресс, которому в США уделяется первостепенное внимание как на государственном уровне, так и на уровне частного бизнеса. По уровню развития научно-технического потенциала США, безусловно, являются ведущей страной современного мира, о чем говорят все существующие показатели (см. параграф 14.4).

Еще одним ключевым долговременным фактором развития являются вложения в человеческий капитал. Совокупные расходы на формальное и неформальное образование в США превысили 1 трлн долл., что в несколько раз превышает расходы на эти цели любой другой страны мира (см. параграф 14.4).

Помимо вышеперечисленного важным долгосрочным фактором экономического развития и ускорения экономического роста являются инвестиции в инфраструктуру. Принятый в 2009 г. Закон о реинвестициях и экономическом восстановлении предполагает массивные государственные инвестиции в коммуникационную и транспортную инфраструктуру, в электрические сети и энергетику.

Производительность труда

Ключевой показатель, отражающий экономические позиции США в мире, — эффективность общественного производства, прежде всего производительность труда. Наиболее авторитетные источники дают сходные оценки положения ведущих стран по данному показателю. Так, по последним имеющимся расчетам

Бюро трудовой статистики Министерства труда США, в 2012 г. США находились на 3-м месте по уровню производительности труда как в расчете на одного занятого (после Норвегии и Ирландии) среди 20 наиболее развитых стран мира — членов ОЭСР, так и в расчете на отработанный человеко-час. По расчетам исследовательской организации Conference Board, США находились на 4-м месте в мире по производству ВВП в расчете на отработанный человеко-час, уступая лишь Норвегии, Люксембургу, Нидерландам и Бельгии.

Таким образом, среди крупных стран США являются безусловным лидером по уровню производительности труда; 2-е и 3-е места среди крупных стран традиционно занимают Франция и Германия. Япония отстает от США по данному показателю примерно в 1,5 раза, отставание Китая, по разным оценкам, составляет 7—10 раз.

В то же время можно констатировать, что, сохраняя ведущие позиции по уровню производительности труда, США отстают по темпам роста этого показателя от ряда стран, в том числе развитых. Так, за длительный период с 1979 по 2013 г. США уступали по среднегодовому темпу прироста производительности труда таким странам, как Южная Корея, Сингапур, Ирландия, Норвегия и Швеция. Это обусловлено, с одной стороны, быстрым ростом фондовооруженности и наукоемкости производства в ряде быстроразвивающихся стран, а с другой — все более сложной задачей повышения производительности труда от уже достигнутого высокого уровня.

14.3. Соотношение форм бизнеса

Основные формы бизнеса

По организационно-правовым формам все фирмы США подразделяются на три основные группы: корпорации (corporations, акционерные компании), которых в 2008 г. (последняя перепись предприятий) насчитывалось 5,8 млн — примерно 18% от общего числа фирм; партнерства (partnerships), которых было около 10% от общего числа фирм; индивидуальные предприятия (sole entrepreneurships) — 72%, притом что за период с 1980 г. число фирм в стране возросло более чем вдвое (с 13 до 31,5 млн единиц), пропорции между числом корпораций, партнерств и индивидуальных предприятий за это время мало изменились.

Совершенно иным выглядит роль различных организационно-правовых форм в объеме их продаж: на долю корпораций пришелся 81%, партнерств — 15%, индивидуальных предприятий — около 4%. Третью веку назад, в 1980 г., на долю корпораций приходилось 89% продаж, а вот партнерства и индивидуальные предприятия поменялись местами: доля партнерств была ниже (4,5%), а индивидуальных предприятий — выше (6,5%).

Разумеется, о значении той или иной организационно-правовой формы собственности говорит прежде всего объем продаж, а не количественное распределение тех или иных предприятий. Следовательно, можно сделать вывод, что доминирующей формой частной собственности в США является корпоративная частная собственность.

Весь акционерный капитал США делится примерно в равной пропорции между домохозяйствами и институциональными инвесторами. Среди последних самыми крупными держателями акций были взаимные инвестиционные фонды (19,7% от общей величины акционерного капитала), за которыми следуют пенсионные фонды (16,7%) и страховые компании (2,7%). Что касается домохозяйств, то количество индивидуальных акционеров росло быстрыми темпами: в 1956 г. — 8,6 млн человек; в 1970 г. — 30,8 млн; в 1990 г. — до 51,4 млн человек (21% населения страны). По оценке, в 2008 г. около 47% домохозяйств владели акциями тех или иных корпораций, а сами акции стали очень важным элементом ликвидных финансовых активов домохозяйств — на их долю акций в 2013 г. приходилось 35% всех ликвидных финансовых активов домохозяйств.

Вместе с тем доля индивидуальных акционеров в совокупном акционерном капитале в последние десятилетия существенно сократилась — с 84 % в 1965 г. до 49 % к концу 1-го десятилетия XXI в., что связано с укреплением позиций на рынке крупных институциональных инвесторов. До 40% акций крупнейших 25 американских компаний контролируется 25 крупнейшими институциональными инвесторами.

Классификация бизнеса по признаку владения

Особый интерес представляет классификация частной собственности по ее преобладающей принадлежности (по признаку владения), так как принадлежность капитала фирм тем или иным группам собственников дает ключ к пониманию глубинных процессов в эволюции всей частной собственности, преимуществ

и недостатков ее разновидностей. В настоящее время можно выделить по крайней мере три крупные категории фирм — в зависимости от того, кому они принадлежат.

К первой категории, которая явно преобладает, следует отнести компании, принадлежащие производителям. В свою очередь эту категорию можно подразделить на три группы:

1) фирмы, которыми в основном владеют инвесторы. Именно эта группа обеспечивает доминирование первой категории. В ней преобладает так называемая инвестиционная форма собственности, т.е. компании, которые в большей степени принадлежат внешним инвесторам. Это как открытые, так и закрытые корпорации, собственность которых чрезвычайно размыта среди множества сторонних акционеров. В данных компаниях, за некоторым исключением, контрольный пакет акций, находящийся в руках одного владельца, редко превышает 5%. На эту группу приходится не менее 80% всей производственной собственности в США;

2) фирмы, принадлежащие работникам. По оценке Национального центра собственности работников, на акционерную собственность работников к 2012 г. приходилось примерно 8% всей корпоративной собственности США. Рост этой формы собственности идет через планы ЭСОП (employee stock ownership plans), пенсионные сберегательные планы 401К, планы распространения опционов на покупку акций сотрудниками корпораций. Подобными планами, по оценкам, к началу 2012 г. было охвачено 28 млн человек, или 18% рабочей силы страны, как в промышленности, так и в медицинских, юридических, бухгалтерских, консультативных и иных услугах. Таким образом, все те, кого в статистике принято называть «самостоятельными работниками», также с полным основанием могут быть отнесены к собственникам, работающим на своих предприятиях, как правило, малых;

3) производственные кооперативы, в основном сельскохозяйственные. В 2012 году в стране насчитывалось более 2300 сельскохозяйственных кооперативов, объединяющих почти 2,2 млн фермеров и занятых в основном маркетингом и реализацией продукции фермерских хозяйств (более 30% всей сельскохозяйственной продукции).

Вторая крупная категория — эти компании, которыми владеют в значительной степени потребители и к которым относятся:

- различные оптовые фирмы. Они преобладают в основном в торговле потребительской продукцией;

- фирмы поставщиков, среди которых заметное место занимают потребительские кооперативы, объединяющие в основном опять же фермеров и занимающиеся поставками продукции для сельского хозяйства. В начале XXI века насчитывалось более 1700 подобных кооперативов;
- компании, принадлежащие потребителям коммунальных услуг — электроэнергии, воды и газа. К ним относятся прежде всего фирмы, производящие и потребляющие электроэнергию, хотя на этом рынке, безусловно, доминирует инвестиционная форма собственности. Так, в 2008 г. 906 энергокооперативов владели почти половиной (42%) распределительных сетей в стране, обеспечивая электроэнергией почти 42 млн человек;
- клубы и иные ассоциации. Загородные рекреационные клубы, гольф-клубы, спортивные клубы и т.п., как правило, принадлежат своим членам или контролируются ими как бесприбыльные организации;
- жилищные кооперативы и другие организации владельцев жилья. В 2005 году свыше 6400 жилищных кооперативов обеспечивали жильем 1,5 млн человек.

К третьей категории могут быть отнесены бесприбыльные фирмы, а также некоторые банки и страховые компании, где владение является взаимным:

- бесприбыльные фирмы — термин «бесприбыльные организации» не означает, что они не имеют права получать прибыль. Напротив, многие из них, как свидетельствует их бухгалтерская отчетность, ежегодно приносят доход. Однако принципиальная характеристика такого рода организаций состоит в том, что они не имеют права распределять прибыль среди тех, кто учредил данную организацию, является ее руководителем, попечителем или сотрудником. Бесприбыльные организации занимают важную нишу на рынке частных услуг. Так, в начале 1990-х гг. на них приходилось 64% всех больничных услуг, 56% услуг детских дошкольных учреждений, 48% первичных медицинских услуг, 23% услуг медицинских сестер, 20% услуг в сфере высшего образования и 10% в сфере среднего образования;
- банки и страховые компании. Хотя большинство этих финансовых организаций в настоящее время относится к инвестиционной частной собственности, есть немало и так

называемых взаимных сберегательных банков, кредитных союзов и взаимных страховых компаний, организованных вкладами участников и являющихся по статусу бесприбыльными организациями. В 2010 году, например, членами 7399 кредитных союзов были почти 90,5 млн человек. Немалую роль в экономике США играют «взаимные» страховые компании. В 2012 году число таких компаний превысило 1,4 тыс., их страховой капитал составил около 200 млрд долл.

14.4. Человеческий капитал и инновационное развитие

Человеческий капитал

К началу XXI в. в США сформировалась чрезвычайно мобильная и хорошо подготовленная рабочая сила, которая практически по любому качественному показателю находится на высоком уровне. Что касается численности экономически активного населения в США, то в 2013 г. оно составило 155,4 млн человек, в том числе занятых — 143,9 млн человек. В результате кризиса 2008—2009 гг. уровень безработицы резко возрос, достигнув максимума в октябре 2010 г. — 10%, но уже в конце 2015 г. безработица снизилась до 5,1%.

В отраслевой структуре американской рабочей силы продолжают усиливаться сдвиги, которые выражаются, во-первых, в сдвиге из отраслей материального производства в сферу услуг и, во-вторых, в сдвиге внутри обеих сфер экономики в пользу наукоемких отраслей. Так, занятость в материальном производстве (промышленность, строительство, сельское хозяйство) в абсолютном выражении снижается (с 35 млн в начале 1970-х гг. до 27,4 млн в 2013 г.), в том числе занятость в обрабатывающей промышленности (с 19—20 млн человек в 1970—1980-е годы до 10,3 млн человек в 2013 г.), а исключением является лишь рост занятости в строительстве (с 4,8 млн в 1970 г. до 9,3 млн человек в 2011 г.). В то же время с 1970 по 2013 г. занятость в сфере услуг возросла с 47,3 млн до 116,5 млн человек, что составляет 81,1% экономически активного населения. Ни в одной другой стране мира занятость не распределяется с таким огромным перевесом в пользу сферы услуг. Это отражает главным образом общий высокий уровень производительности труда в экономике, особенно в обраба-

тывающей промышленности, и принципиально новое значение сферы услуг в развитии страны.

Весьма заметны и сдвиги в профессионально-квалификационной структуре рабочей силы. В начале 2013 г. доля занятых преимущественно умственным трудом («белых воротничков», к которым относят специалистов с высшим образованием, администраторов и управляющих, административно-вспомогательный персонал, торговых работников) достигла почти 62%. Доля же лиц преимущественно физического труда, к которым относят рабочих всех уровней квалификации и так называемых работников обслуживания (поваров, официантов, медицинский обслуживающий персонал, охранников, прислуги и т.п.), медленно, но неуклонно сокращается.

Наиболее впечатляющи изменения в образовательном уровне американской рабочей силы. В 2014 году более 86% всего взрослого населения США в возрасте 25 лет и старше имело законченное среднее образование, в том числе около 36,7% — законченное высшее образование. Это значительный качественный сдвиг по сравнению с 1970 г., когда среднее образование имело менее 54% населения и лишь 10% закончили университеты и колледжи. Среднее число лет обучения трудоспособного населения в 2014 г. составило 12,5 года.

Состав рабочей силы, как и всего населения США, становится все более двуполом, многонациональным и многорасовым. В 2012 году женщины составляли немногим менее половины (46% по сравнению с 40% в середине 1960-х гг.), около 63% рабочей силы были белыми, более 13% — афроамериканцами, около 16% — испаноязычными, чуть более 5% — выходцами из Азии и 1,8% — коренными жителями Америки (индейцами, алеутами, эскимосами). В 2060 году, согласно прогнозам, эти соотношения существенно изменятся. Доля белых снизится до 43%, испаноязычных возрастет до 30%, афроамериканцев — до 18%, американцев азиатского происхождения — до более 8%, индейцев и других коренных жителей Америки упадет до менее 1%. Такого рода сдвиги связаны прежде всего с сокращающейся рождаемостью среди белого населения, а также с масштабами иммиграции в США из стран Латинской Америки и Азии, которая дает основной прирост населения страны.

В связи с этим необходимо отметить, что после принятия в 1964 г. Закона о гражданских правах, который запрещает дискриминацию при найме на работу по расовому или национально-

му признаку (ст. 7), положение этнических меньшинств на рынке труда заметно улучшилось. Это, в частности, проявляется в продолжающемся сокращении разрыва в оплате труда между белыми американцами и представителями национальных меньшинств. Так, если в 1939 г. средняя заработная плата афроамериканцев составляла лишь 43% от средней заработной платы белых, то к 1980 г. она поднялась у мужчин до уровня 73%, а у женщин — до 90%. В последующие годы дальнейшего значительного прогресса в преодолении разрыва в оплате труда не достигнуто, поскольку все еще превалирует концентрация белых в высокодоходных профессиях — в 2013 г. соответствующие показатели у мужчин-афроамериканцев составили 76,3%, а у женщин — 84,6%. Следует при этом заметить, что самая высокая заработная плата в США — у выходцев из Азии, поскольку у них, как правило, наиболее высокий уровень образования и сильная трудовая мораль. Испаноязычные американцы, напротив, находятся на противоположном конце зарплатной шкалы.

По большинству показателей, характеризующих уровень образования и квалификации рабочей силы, США находятся на лидирующих позициях в мире. Это во многом связано с наличием высокоразвитой системы профессионального образования. Традиционно лучшие американские университеты занимают ведущие позиции во всех мировых рейтингах вузов, а по общим расходам на образование с США не может конкурировать ни одна страна, в том числе их основные европейские конкуренты, Китай и Япония. Так, в 2013 г. совокупные расходы на все виды формального образования (частного и государственного) составили более 900 млрд долл., а, включая так называемое образование взрослых, т.е. переподготовку рабочей силы, — более 1 трлн долл. Расходы других развитых стран на сферу образования все еще несопоставимы с американскими (Япония — 160,5 млрд долл., Германия — 129,6, Великобритания — 122,6, Франция — 121 млрд долл.). В стране создана обширная диверсифицированная система высшего образования, насчитывающая более 4,4 тыс. учреждений высшего образования (1671 государственный вуз и 2803 — частных). По доле расходов на образование в ВВП (7,3%) в 2013 г. США находились на 6-м месте в мире.

Однако в начале XXI в. четко обозначилась проблема отставания уровня образования американцев от других мировых лидеров. По экспертным оценкам, по интегральному уровню образования жители США в начале второго десятилетия XXI в. находились

лишь на 10-м месте списка, возглавляемого Канадой и Южной Корей, к тому же снижается доля США среди всех выпускников вузов в мире — за период с 2000 по 2010 г. она опустилась с 24 до 21%, в то время как доля Китая, например, увеличилась с 9 до 11%. Такие тенденции обусловлены гораздо более низкой доступностью высшего образования в США по сравнению со многими другими развитыми странами, а также все еще имеющимся отставанием США в области среднего образования.

Существуют также заметные диспропорции в сфере образования США, связанные с расовым, этническим или социальным статусом населения. Так, если среди белых американцев доля лиц в возрасте от 25 до 34 года, имеющих высшее образование, составляет 49%, а среди выходцев из Азии — более 50%, то среди афроамериканцев аналогичный показатель равен 29%, а среди испаноязычных американцев он еще ниже — 19%.

Проведенные в конце минувшего десятилетия исследования показывают, что американские школьники все еще отстают от многих зарубежных сверстников в области математики и естественных наук. В частности, американские школьники по результатам тестов, проведенных в 2009 г., по математике находились на 17-м месте (среди представителей 34 развитых стран), а по естественным наукам — на 25-м месте.

Стремление поддерживать человеческий потенциал страны на самом высоком образовательном и квалификационном уровне в мире обусловило целый ряд мер администрации в данной области. Поставлена, в частности, задача, чтобы 60% всей рабочей силы страны имели высшее образование, для чего необходимо, чтобы в последующие 10 лет дополнительно 8 млн молодых американцев закончили высшие учебные заведения. Это амбициозная задача не только для сферы высшего образования, но прежде всего для наиболее слабого звена системы образования — для средней школы. Так, следуя программе «Путь вперед», инициированной Законом об экономическом восстановлении и реинвестировании, большинство штатов уже повысили школьные стандарты по подготовке молодежи к обучению в колледже, в основном в области иностранных языков и математики.

В области высшего образования, остающегося, безусловно, самым сильным в мире, основные усилия прилагаются для повышения доступности образования. В частности, в соответствии с принятым в 2010 г. Законом о здравоохранении и образовании гранты Пелла (составляют немногим ниже 6 тыс. долл. в год

на студента) получили более 8 млн студентов. В целях стимулирования высшего образования среди национальных меньшинств Законом выделено 2,6 млрд долл. на десятилетний период для поддержки колледжей, традиционно ориентирующихся на данные группы населения.

Еще одно важное направление профессиональной подготовки рабочей силы — это регулярное повышение квалификации уже работающих американцев. Ежегодно в программах повышения квалификации участвует более 40 млн человек.

Инновационный потенциал

США занимают ведущие позиции в мире практически по всем показателям научно-технического потенциала. В 2014 году масштабы ассигнований на НИОКР достигли в США 465 млрд долл. (31% мировых расходов). Но самое главное — это безусловное лидерство США по наличию научных школ, по способности генерировать новые идеи и производить новый научный продукт. Об этом, в частности, убедительно говорит количество полученных США и другими странами Нобелевских премий, показателя, отражающего наиболее выдающиеся научные достижения. Так, количество американских ученых, получивших премии за все время их присуждения, насчитывает 301 человека из общего числа лауреатов, составляющих 860 человек (41% награжденных и около 50% премий, поскольку количество награжденных значительно превышает количество премий). Ближайшие конкуренты США по Нобелевским премиям — Великобритания, Германия и Франция, где количество награжденных составляет соответственно 115, 102 и 67 человек, в России их 28 человек (включая СССР и дореволюционную Россию), Японии — 22, Китае — 8. Неудивительно, что на США приходится 52% всех зарегистрированных в мире патентов.

США являются бесспорным лидером по производству продукции в отраслях, основанных на знаниях и интенсивных технологиях (knowledge and technology intensive Industries). В американской статистике выделяется пять относящихся к высокотехнологичному сектору отраслей сферы услуг (бизнес-услуги, финансовые услуги, услуги связи, а также образование и здравоохранение) и пять высокотехнологичных отраслей обрабатывающей промышленности (фармацевтическая промышленность, производство полупроводников, производство научного и измерительного оборудования,

производство средств связи, авиакосмическая промышленность). В целом доля высокотехнологичного сектора в ВВП США составляла в 2010 г. 40%, что выше, чем в ЕС и Японии (соответственно 32 и 30%).

США лидируют как в производстве наукоемких услуг, так и наукоемкой обрабатывающей промышленности. Что касается внешнеторговых позиций США по этим товарам и услугам, то здесь ситуация противоречивая. США являются вторым после ЕС крупнейшим экспортером наукоемких услуг с долей 22% (ЕС — 30%, Китай — 8%), имея положительное сальдо по данному виду операций почти в 100 млрд долл. Хуже обстоит дело в торговле наукоемкими товарами — доля США в этой сфере заметно уменьшилась — с 22% в 1998 г. до 15% в 2010 г., значительно уступая Китаю, который свою долю на этом рынке более чем утроил за период с 1995 по 2010 г. — с 6 до 22%. Следует, правда, учитывать, что значительная часть экспортируемых Китаем товаров — это наукоемкие товары «второго» и «третьего эшелона», ставшие уже достаточно массовыми, к тому же собранными из комплектующих, произведенных в других странах Азии на филиалах американских ТНК.

14.5. Реальный сектор

Соотношение сферы услуг и отраслей материального производства в 2000 и в 2014 гг. изменилось незначительно (табл. 14.2).

Таблица 14.2

Отраслевая структура экономики ВВП США
(в текущих ценах)

Отрасль	Показатель					
	2000 г.		2010 г.		2014 г.	
	трлн долл.	%	трлн долл.	%	трлн долл.	%
Всего	9,95	100	14,66	100	17,42	100
Сельское и лесное хозяйство	0,10	1,0	0,15	1,0	0,21	1,2
Добывающая промышленность,	0,11	1,1	0,28	1,9	0,46	2,6
в том числе нефте- и газодобыча	0,07	0,7	—	—	—	—
Энерго-, газо- и водоснабжение	0,17	1,7	0,28	1,9	0,29	1,7

Окончание

Отрасль	Показатель					
	2000 г.		2010 г.		2014 г.	
	трлн долл.	%	трлн долл.	%	трлн долл.	%
Строительство	0,47	4,7	0,50	3,4	0,65	3,7
Обрабатывающая промышленность,	1,41	14,2	1,72	11,7	2,09	12,0
в том числе:						
товары длительного пользования	0,84	8,4	0,96	6,5	1,13	6,5
товары краткосрочного пользования	0,58	5,8	0,76	5,2	0,95	5,4
Оптовая торговля	0,62	6,2	0,80	5,4	1,04	6,0
Розничная торговля	0,69	6,9	0,86	5,9	1,01	5,8
Транспорт	0,30	3,0	0,41	2,8	0,50	2,9
Информационные услуги	0,42	4,2	0,67	4,6	0,81	4,6
Финансы и страхование	0,76	7,6	1,23	8,4	1,26	7,2
Операции с недвижимостью	1,24	12,4	1,86	12,7	2,26	13,0
Профессиональные, научные и технические услуги	0,66	6,6	1,10	7,5	2,09	12,0
Предпринимательские услуги	0,45	4,5	0,66	4,5	0,88	5,0
Образование	0,09	0,9	0,16	1,1	0,19	1,1
Здравоохранение	0,59	5,9	1,11	7,6	1,24	7,1
Искусство и рекреация	0,10	1,0	0,13	0,9	0,65	3,7
Гостиницы и общественное питание	0,28	2,8	0,40	2,7	0,48	2,7
Прочие услуги	0,28	2,8	0,34	2,3	0,38	2,2
Государственные услуги	1,21	12,2	1,96	13,4	2,24	12,8

Источник: Statistical Abstract of the U.S. Washington, 2012; Bureau of Economic Analysis. Apr. 23, 2015. URL: <http://www.bea.gov/Table6>

Доля добывающей промышленности в ВВП США составляла в 2014 г. лишь 2,6%, хотя ее значение в экономике велико. За первые 14 лет XXI в. доля добывающей промышленности увеличилась на 1,5 п.п. и продолжает расти за счет резкого роста добычи сланцевого газа. За его счет обеспечение потребностей страны в энергоресурсах сильно возросло, хотя США продолжают оставаться нетто-импортером топлива, прежде всего нефти

(за счет импорта удовлетворяется 40% ее потребления в стране). Также значительная часть внутреннего потребления остальных минеральных ресурсов удовлетворяется за счет импорта: железной руды — 17%, никеля — 63%, бокситов — 100%, марганцевой руды — 100%.

В 2013 году в США было выработано около 4,1 трлн кВт.ч электроэнергии (2-е место в мире; 19,3% мирового производства электроэнергии). В структуре производства электроэнергии 69% приходится на тепловые электростанции, 10% — на гидроэлектростанции, 21% — на атомные электростанции. США остаются страной, которая не сворачивает атомную энергетику, хотя и не строит новых АЭС.

На долю обрабатывающей промышленности приходится стабильно небольшая доля ВВП и занятых — 12,0% ВВП и 14,8% занятых в 2014 году против соответственно 14,1% и 12% в 2000 г. Тем не менее США занимают 1-е место в мире по объему продукции обрабатывающей промышленности (более 20% мирового производства), на них приходится 14% мирового экспорта машиностроения и 14,5% продукции химической промышленности. Основное направление развития обрабатывающей промышленности США — переход от базовых (капитало-, материало- и энергоемких) отраслей к наукоемким. Доля традиционных отраслей — металлургии, текстильной промышленности, транспортного машиностроения и пр. — сокращается. Ведущими отраслями обрабатывающей промышленности являются как наукоемкие — электронная и химическая промышленность, общее машиностроение, так и традиционные — пищевая промышленность, автомобилестроение и металлообработка.

США — страна высокоразвитого и высокопродуктивного сельского хозяйства, производит около 1% ВВП. В 2014 году здесь занято 1,2% рабочей силы страны (2,1 млн человек). В 2013 году валовой сбор зерновых составил 395 млн т, а производство всех видов мяса составляет около 42 млн т. В США действует 2,1 млн фермерских хозяйств, причем фермы с годовым объемом продаж более 100 тыс. долл. (46,6% ферм) производят свыше 98% продукции, в том числе с объемом продаж более 1 млн долл. (1,4% ферм) — 42% продукции. Таким образом, очевидна тенденция к росту концентрации сельскохозяйственного производства в крупнейших хозяйствах. Количество мелких и семейных ферм в США постепенно сокращается. Причем в США сельское хозяйство — лишь небольшая часть ее агропромышленного комплекса (АПК), на который приходится около 15% ВВП страны.

В США сложился высокоразвитый транспортный комплекс, в котором в 2014 г. было занято 6,2 млн человек и производится 2,9% ВВП. Объем грузовых перевозок составил в 2013 г. свыше 6 трлн т.км, в том числе на железнодорожный транспорт приходится 40% всех перевозок, автомобильный — 28%, внутренний водный — 13%, трубопроводный — 17%. В пассажирских перевозках преобладает личный автомобильный транспорт — 77,5% всех перевозок, но важную роль играют также авиаперевозки — 19,5%. В стране в 2011 г. было зарегистрировано более 230 млн автомобилей и автобусов, в том числе более 135 млн личных легковых автомобилей.

Важными составляющими экономического потенциала США и хозяйственной инфраструктуры страны являются связь и информатика. В 2012 году насчитывалось более 270 млн пользователей Интернета, 270 млн пользователей стационарного телефона, более 310 млн пользователей сотовой связи.

На протяжении многих десятилетий США традиционно имели самую развитую в мире транспортную и информационную инфраструктуру. Здесь самая протяженная в мире сеть дорог (6,5 млн км) и железных дорог (230 тыс. км), из 250 крупнейших в мире информационных и телекоммуникационных компаний 75 функционируют в США. Именно на телекоммуникационные компании приходится 50% всех венчурных капиталовложений в США, капиталовложения в информационные технологии и программное обеспечение росли в США в период с 1995 по 2010 г. в 2,5 раза быстрее, чем все прочие частные капиталовложения в основной капитал. Вместе с тем к началу второго десятилетия XXI в. в инфраструктуре страны обнаружилось серьезные проблемы: в частности, серьезного обновления и ремонта требуют многие автомобильные трассы и железные дороги, мосты, порты, аэропорты и другие инфраструктурные объекты. Без инвестиций в эти сооружения невозможно повысить эффективность всех прочих отраслей экономики.

В 2010 году президент США Б. Обама обнародовал план по обновлению и расширению транспортной инфраструктуры Америки, в который были заложены планы финансирования наземных транспортных систем в размере 556 млрд долл. на ближайшие шесть лет, в том числе на создание высокоскоростных железнодорожных дорог, создание авиатранспортной системы управления нового поколения, модернизацию электрических сетей страны и повышение эффективности их деятельности.

Определяющее значение для социально-экономического развития США в начале XXI в. играют такие отрасли сферы услуг, как наука, образование и здравоохранение.

14.6. Финансовый сектор

Финансовый сектор занимает важное место в структуре экономики США. Доля финансов и страхования в ВВП страны в 2013 г. составляла 7,1%, его доля в совокупной занятости — 4,7% (6,6 млн человек). Таким образом, финансы — четвертый по величине добавленной стоимости сектор народного хозяйства США — после обрабатывающей промышленности, торговли и государственных учреждений.

Монетарная система

Функции Центрального банка США выполняет Федеральная резервная система (ФРС), которая состоит из Совета управляющих, 12 федеральных резервных банков и около 6 тыс. частных банков — членов этих федеральных резервных банков. В структуру ФРС входят также Федеральный комитет по операциям на открытом рынке и Федеральный консультативный совет. Главной функцией ФРС в отличие от Европейского центрального банка и Центрального банка РФ, призванных контролировать и регулировать только денежно-кредитную систему страны, является макроэкономическое регулирование.

Всего в стране действуют около 7 тыс. коммерческих банков (имеющих 87,7 тыс. филиалов), более 1,1 тыс. сберегательных банков, 53 тыс. ипотечных финансовых институтов, около 28 тыс. инвестиционных и около 42 тыс. страховых компаний, более 10 тыс. кредитных союзов, т.е. число кредитных и вообще финансовых учреждений огромно в отличие от ЕС и Японии. Среди них лидерами являются Bank of America (активы — 2,3 трлн долл. в 2011 г.), JP Morgan Chase (2,2 трлн долл.), Citigroup (1,9 трлн долл.), Wells Fargo (1,2 трлн долл.), Goldman Sachs (0,9 трлн долл.), Morgan Stanley (0,8 трлн долл.).

Кроме того, более важным, чем в Европе, источником инвестиций и перелива капиталов является фондовая биржа (важнейшая — Нью-Йоркская), в результате чего на долю США приходится 40% мирового фондового рынка.

Объем денежной массы (M2) в 2014 г. составил 11,8 трлн долл. (78% ВВП). Для конца 90-х годов XX в. и начала XXI в. для США были характерны низкие темпы инфляции — это результат денежно-кредитной политики ФРС, использующей прежде всего такие инструменты, как операции с ценными бумагами на открытом рынке, воздействие на масштабы кредита через механизм учетной ставки, регулирование резервов коммерческих банков.

Фискальная система

В США существует трехуровневая бюджетная система, включающая федеральный бюджет, бюджеты штатов и бюджеты местных органов власти. Через федеральный бюджет перераспределяется около 17,4% ВВП страны, в 2014 г. его расходы составили 3,5 трлн долл. Почти 67% всех расходов федерального бюджета шло на развитие человеческих ресурсов (образование, здравоохранение, социальное обеспечение и т.д.) и более 16% — на цели национальной обороны. Еще около 12% ВВП перераспределяется через бюджеты штатов и местные органы власти, большая часть их расходов также носит социальный характер.

Главным источником налоговых поступлений является подоходный налог с физических лиц (около 44% всех поступлений в 2014 г.). В 2012 году действовала следующая прогрессивная шкала налогообложения физических лиц: доход менее 8700 долл. в год — 10%, с 8700 до 35 350 долл. — 15%, с 35 350 до 85 650 долл. — 25%, с 85 650 до 178 650 долл. — 28%, с 178 650 до 388 350 долл. — 33% и свыше 388 350 долл. — 35%. Помимо подоходного налога в налоговых поступлениях важную роль играет налог на прибыль корпораций, а также прогрессивный налог — от 15 до 35% (на него приходится 10% поступлений), налоги и взносы, идущие на финансирование программ социального страхования (33%), акцизы (3,5%) (к ним относятся налоги на бензин, сигареты и алкоголь), а также налоги на наследство, таможенные пошлины и другие поступления.

После кратковременного периода профицитов федерального бюджета США (1998—2001 гг.), с 2002 г. федеральный бюджет вновь сводится с дефицитом. После выхода из циклического кризиса 2008—2009 гг. дефицит федерального бюджета США имеет тенденцию к сокращению — с 10% ВВП в 2009 г. до 2,8% в 2014 г.

Большое влияние на финансовый сектор США оказал финансовый кризис 2008—2009 гг. Он привел к банкротству ряда круп-

нейших финансовых институтов страны (например, крупнейшего инвестиционного банка Lehman Brothers). Причина тому, как считают многие эксперты, — дерегулирование финансовой системы, осуществленное под руководством ФРС в конце XX в. Это привело к бесконтрольному распространению деривативов (производных финансовых инструментов), их перепроизводству и в конечном счете к отрыву от тех реальных активов, в обеспечение которых они эмитировались. Как реакция на последствия финансового кризиса в США 21 июля 2010 г. был принят Закон о реформировании Уолл-стрит и защите потребителей (Wall Street Reform and Consumer Protection Act), который часто называют по имени его разработчиков — Закон Додда — Франка. Закон предполагает меры по уменьшению рисков функционирования финансовой системы, по защите потребителей финансовых услуг и по регулированию финансовых институтов. В соответствии с новым Законом в США был создан новый орган финансового регулирования — Совет по надзору за финансовой стабильностью.

Государственный и национальный долг

Одним из важных показателей состояния финансового сектора страны является величина государственного долга, а также совокупного национального долга страны.

Общие размеры государственного долга, принадлежащего как внутренним, так и внешним держателям (по отношению к федеральному правительству), превысили в начале 2015 г. 18,1 трлн долл., что составило 100% по отношению к ВВП. В госдолге преобладают долговые обязательства государства по отношению к держателям государственных облигаций за пределами госучреждений (так называемый публичный долг — public debt) — размеры такого долга в 2015 г. составляли 71,8% ВВП. Остальная часть государственного долга (28,2%) принадлежит Фонду социального страхования и другим федеральным агентствам. При этом не следует забывать существенное отличие американского госдолга от долгов многих других стран — если долги большинства стран образуются в результате прямых заимствований в международных финансовых организациях и коммерческих банках, то долг США — это результат покупки частными инвесторами и иностранными государствами ценных бумаг Федерального казначейства США, т.е. американского министерства

финансов. В этом процессе выгоду получают не только США, расширяющие возможности финансирования государственных программ и в целом дефицита федерального бюджета, но и держатели облигаций казначейства США, в том числе иностранцы, поскольку в современной мировой экономике отсутствует более надежный способ сохранить свободные финансовые ресурсы.

Такая специфика образования американского государственного долга не меняет, однако, его сути — с долгами необходимо рассчитываться, а также их обслуживать, выплачивая проценты по размещенным облигациям. Так, сумма так называемых процентных расходов федерального бюджета составила в 2012 г. 241 млрд долл. Представляется в то же время, что опасности, связанные с большим государственным долгом США, особенно перед зарубежными держателями облигаций, часто преувеличиваются. Трудно себе представить, чтобы даже теоретически стало возможным предъявление всех или большинства долговых обязательств США к оплате одновременно. Это совершенно не отвечает интересам держателей облигаций, так как подорвет финансовую систему не только США, но и всей мировой экономики, поскольку одним из краеугольных камней своей стабильности она имеет именно надежность финансовой системы США и доверие к американским ценным бумагам Казначейства.

Помимо собственно государственного долга проблемой является и совокупный долг страны (национальный долг), включающий не только государственные обязательства, но и корпоративный долг, а также потребительский (ипотечные и другие долги домохозяйств). В начале 2015 г. величина совокупного долга превысила 59 трлн долл., в том числе потребительского долга — 16,7 трлн долл. (ипотечного долга — 13,4 трлн долл. и краткосрочного потребительского долга — 2,9 трлн долл.). Кроме того, помимо упомянутого выше федерального долга существует еще долг штатных и местных органов власти — 2,4 трлн долл., а также необеспеченные обязательства по линии программы «Медикэр» (государственное медицинское обеспечение пожилых американцев), которые составили 27 трлн долл., и необеспеченные обязательства по линии программ социального страхования (в том числе пенсионного) — 136 трлн долл.

Как показала ситуация первого десятилетия 2000-х гг., а также анализ социально-экономических прогнозов, особую угрозу экономической стабильности США могут представлять ипотечные долги, а также нехватка средств в системе социального и меди-

цинского страхования. Серьезной проблемой является и государственный долг, требующий все больших расходов по его обслуживанию. Теоретически большой государственный долг создает угрозу финансовой устойчивости экономики, усилению потенциальной зависимости бюджета страны от держателей облигаций Казначейства США, особенно иностранных. Такого рода угрозы возрастают в периоды кризисов, необходимости расширения государственных расходов и связанного с этим увеличения заимствований, в том числе за рубежом. Это в полной мере подтвердил кризис 2008—2009 гг.

14.7. Внешнеэкономический сектор

Международная инвестиционная позиция Соединенных Штатов Америки

В 2014 году стоимость американских активов за рубежом составила 24,6 трлн долл. по сравнению с 6,2 трлн долл. в 2000 г. В том же году иностранные активы в США достигли 30,8 трлн долл. по сравнению с 7,6 трлн долл в 2000 г. (табл. 14.3).

Таблица 14.3

Международная инвестиционная позиция США в 2000 и 2013 гг., трлн долл.

Тип инвестиций	Показатель	
	2000 г.	2014 г.
Американские активы за рубежом,	6,2	24,6
в том числе прямые американские инвестиции за рубежом	1,5	7,1
Иностранные активы в США,	7,6	30,8
в том числе прямые иностранные инвестиции в США	1,4	6,2

Источник: Statistical Abstract of the U.S. Washington, 2012; Bureau of Economic Analysis. US International Investment Position Tables Table I.1. Apr. 23, 2015. URL: <http://www.bea.gov/Table1.1>

Таким образом, международная инвестиционная позиция США составила 4,1 трлн долл., т.е. иностранные активы в США превышали американские за рубежом на 4,1 трлн долл.

Особый интерес представляет баланс между прямыми инвестициями США за рубежом и зарубежными в США. Здесь картина иная, нежели с балансом всех материальных и финансовых

активов. Прямые инвестиции США за рубежом в 2014 г. составили 7,1 трлн долл. по сравнению с 1,5 трлн долл. в 2000 г. В свою очередь накопленные иностранные прямые инвестиции в США в 2014 г. составили 6,2 трлн долл., увеличившись с 2000 г. на 4,8 трлн долл. Таким образом, американские прямые инвестиции за рубеж превышают прямые инвестиции других стран в США на 1,1 трлн долл.

Приведенные выше данные о динамике международной инвестиционной позиции США говорят прежде всего о том, что США остаются наиболее привлекательным местом в мире для иностранных активов. Их масштабы заметно превышают объем средств, притекающих из-за рубежа в любую другую страну. Одновременно превышение американских прямых инвестиций за рубеж над иностранными в США (при их безусловном лидерстве по объему по сравнению с другими странами — далее с большим отставанием идут Великобритания, Франция и Германия), свидетельствует о значении прямых американских инвестиций для других стран, направляемых прежде всего американскими ТНК, которые доминируют в мировой экономике. Так, среди 500 крупнейших компаний мира по размерам выручки и прибыли насчитывается 132 американских ТНК, 73 — китайских и 68 японских компаний. В десятке лидеров списка 4 американских ТНК — «Эксон Мобил», «ВолМарт Сторс», «Шеврон Тексако» и «КонокоФилипс». В список первых 50 компаний мира входят 12 американских компаний. При этом степень вовлеченности в зарубежную деятельность у крупных американских ТНК чрезвычайно велика. Так, машиностроительная компания «Дженерал Электрик» имеет за рубежом больше активов, чем любая нефинансовая корпорация в мире — более 500 млрд долл., ее зарубежные активы превышают 70% от всех активов компании, за рубежом также работает более 50% трехсоттысячной рабочей силы компании. В 2011 году занятость в американских ТНК достигла 34 млн человек (23 млн человек в США и 11 млн человек в зарубежных филиалах).

Доллар как резервная валюта

В плане влияния на мирохозяйственные связи и мировую экономическую конъюнктуру большое значение имеет роль доллара как резервной валюты, которую он играет в мировой экономике. Хотя с начала первого десятилетия 2000-х гг. прослежи-

вается постепенное снижение удельного веса доллара в общей структуре международных валютных резервов (в предыдущие десятилетия — рост), доля доллара остается, безусловно, доминирующей в общем объеме международных резервов. В 2012 году она составила почти 62% при значительно меньшем удельном весе евро (24%), не говоря уже о прочих резервных валютах: фунта стерлингов (4,1%), японской йены (4,1%), швейцарского франка (0,3%) и всех прочих валют (в совокупности 5,5%).

Еще более заметна роль доллара в международных экономических отношениях. Так, удельный вес доллара в международных расчетах, хотя тоже постепенно уменьшается, составил в 2013 г. почти 85% (по сравнению с почти 90% в 2001 г.). При этом доля евро составляла 39,1%, японской иены — 19%, британского фунта стерлингов — 12,9%, австралийского доллара — 7,6%, швейцарского франка — 6,4%, прочих валют — 30,1%. (поскольку в каждой транзакции участвуют две валюты, общая сумма отдельных валют составляет 200%).

Главным является фактор доверия международных экономических агентов к доллару как наиболее надежной валюте, за которой стоит самая мощная экономика мира. Можно предположить тем не менее, что по мере усиления позиций в мировой экономике основных конкурентов США, и прежде всего Китая, роль и место и доллара в международных экономических отношениях будет постепенно уменьшаться. Но произойдет это не очень скоро, поскольку главная потенциально конкурентоспособная валюта — юань — не является даже свободно конвертируемой.

Внешняя торговля

Что касается позиций США в мировой торговле, то по общему объему внешнеторгового оборота США удается удерживать лидирующие позиции среди всех стран (уступая лишь ЕС — соответствующие показатели составляют 30 и 35% в 2014 г.). При этом по экспорту товаров США уступают Китаю (соответствующие показатели 1,6 и 2,2 трлн долл). По импорту США лидируют среди всех прочих стран, опережая ЕС (соответствующие показатели 2,3 и 2,2 трлн долл.).

Из приведенных выше цифр следует, что США обладают огромным дефицитом торгового баланса, в результате чего имеют также немалый дефицит платежного баланса по текущим опера-

циям, включающего не только баланс внешнеторговых операций, но и баланс платежей и поступлений от факторов производства. С одной стороны, большой дефицит платежного баланса — фактор, который действует в сторону увеличения национального долга и рассматривается в экономической теории как негативный индикатор внешнеэкономических позиций страны. Однако в случае с США ситуация гораздо более сложная. Прежде всего отметим, что дефицит текущего платежного баланса США во многом компенсируется профицитом финансового счета, отражающего движение капитала из страны и в страну. Кроме этого, у США есть возможность расплачиваться в конечном счете за дефицит всего платежного баланса резервной валютой — долларом.

Огромный импорт, во многом создающий отрицательный торговый баланс, имеет для США немало положительных последствий. Приток недорогих импортных товаров из менее развитых стран, и в первую очередь из Китая, оказывает сдерживающее влияние на инфляцию в США. Возможность удовлетворять внутренний спрос за счет относительно дешевых товаров из-за рубежа позволяет самим США сконцентрироваться на производстве более сложной, в основном наукоемкой продукции и услуг.

Основными торговыми партнерами США являются Китай, Канада, Мексика, Япония и Германия. На эти страны в 2013 г. приходилось 54% американского импорта, где лидирующие позиции занимает Китай (18,4%) и Канада (14,2%), и около 50% экспорта при лидирующих позициях Канады (19%) и Мексики (14,2%).

14.8. Социальный сектор

Дифференциация доходов

Высокий уровень экономического развития США обуславливает соответствующий уровень жизни — один из самых высоких в мире. Медианный годовой доход домохозяйства в 2013 г. составил 52 тыс. долл. (3-е место в развитом мире), а средний объем накопленных нефинансовых активов домохозяйства (дом, автомобили и т.п.) — 123 тыс. долл. Средняя часовая оплата труда в стране составляет свыше 25 долл., а минимальная — 7,25 долл.

Вместе с тем по такому показателю, как индекс человеческого развития, оценивающего не только уровень доходов и потре-

бления товаров и услуг на душу населения, но и продолжительность жизни и уровень образования, США занимали в 2013 г. лишь 5-е место в мире (после Норвегии, Австралии, Швейцарии, Нидерландов).

В стране высока поляризация по доходам: доходы 5% семей с наиболее высокими доходами (в среднем 145 тыс. долл. в год) почти в 7 раз превышают доходы 20% семей с наименьшими доходами. Распределение доходов по 20%-ным группам населения также отражает огромное неравенство в доходах — на нижнюю 20%-ную группу в 2013 г. приходилось лишь 3,2% совокупных доходов в стране, на верхнюю 20%-ную группу — более 51%. При этом 5% населения США получали более 22% всех доходов.

Один из ключевых показателей распределения доходов — коэффициент Джини — в США в 2013 г. составлял 0,476. Это значительно выше, чем в других развитых странах (в Западной Европе, например, он колеблется от 0,25 до 0,35). Более того, сильная и ранее дифференциация доходов в самих США в предыдущие годы продолжала расти — в 1997 г. коэффициент Джини в стране был равен 0,408. В результате разрыв в доходах 10% наиболее высокодоходных групп населения и 10% групп с наименьшими доходами возрос за период с 1999 по 2013 г. с 10,4 до 11,5 раз.

Последний кризис усугубил проблему бедности — с 2007 по 2013 г. доля американцев, живущих за чертой бедности, возросла на 1,9 п.п. (на 6,8 млн человек) и составила 14,5% (45,3 млн человек).

Социальное страхование и вспомоществование

В 2013 году на государственные программы социального страхования (к ним относятся пенсионное страхование, медицинское страхование, страхования на случай безработицы и несчастных случаев, на случай потери кормильца и ряд других видов страхования) и вспомоществования (к ним относятся программы денежной помощи, медицинской помощи, продовольственной помощи, программы помощи в оплате жилья, в получении образования и переквалификации для малоимущих американцев, ветеранов, индейцев, нуждающимся семьям с детьми) было израсходовано 2,3 трлн долл. (14% ВВП и 61% всех государственных расходов). Число домохозяйств, получавших в начале 2000-х гг. финансовую и нефинансовую помощь от государства, составило почти 71 млн, в том числе более 8 млн домохозяйств получали государственную помощь в виде продовольственных купонов.

Трудоустройство безработных и оказание им содействия по переквалификации и профессиональной ориентации осуществляют государственные биржи труда (службы содействия найму), а также многочисленные частные кадровые агентства. Размер среднедельного пособия по безработице в 2013 г. составлял 314 долл.; максимальный срок выплаты пособия — 6 месяцев.

Американская система пенсионного обеспечения отличается многообразием форм, условий финансирования и выплат пособий. Наряду с государственной пенсионной системой федерального уровня в США функционируют накопительные схемы, которые создаются преимущественно в частном секторе экономики, а также на уровне штатов и местных органов власти.

Основой пенсионной системы остается Общая федеральная программа государственного пенсионного страхования, принятая в 1935 г. и являющаяся в 2013 г. источником пенсионного дохода для более 59 млн американцев. Расходы по этой программе в 2013 г. составили 863 млрд долл., а среднемесячная пенсия по этой программе составляла 1,3 тыс. долл. В рамках пенсионных программ штатов и местных органов власти пенсии получали 7,7 млн человек. Частное пенсионное страхование является добровольным и представляет собой своеобразную надстройку над обязательной государственной пенсионной системой. Право на частную пенсию приобретается после пяти лет работы в компании и выплаты взносов. Растущее число работающих американцев на добровольной основе участвует в частных планах страхования по месту работы: по состоянию на 2013 г. в США насчитывалось свыше 720 тыс. частных пенсионных планов, охватывающих около 50% общей численности работников.

Одной из наиболее серьезных социально-экономических проблем Америки XXI в. являются демографические изменения в составе населения страны, и прежде всего в связи со старением населения. Речь, в частности, идет о необходимости реформирования системы социального страхования, и в первую очередь пенсионного обеспечения, а также системы социального вспомоществования. Эти системы, выполняющие важные задачи в обеспечении нормального жизненного уровня многих американцев, доказали свою высокую эффективность. Так, только благодаря системе социального страхования доля пожилых американцев в возрасте старше 65 лет, живущих за чертой бедности, уменьшилась в период с 1959 по 1997 г. с 35 до 10,5%. Однако уровень пенсионной нагрузки (т.е. соотношение между количе-

ством людей в возрасте 65 лет и старше и американцами в возрасте 16 лет — 64 года) в США постоянно растет и, как ожидается, составит к 2050 г. почти 40% по сравнению с 20% в 2010 г.; при сохранении нынешней пенсионной системы станет практически невозможным обеспечить уровень приемлемых доходов для пожилых американцев. Как показывают расчеты, уже к 2018 г. поступления в пенсионный фонд окажутся ниже необходимых пенсионных выплат.

Один из способов решения проблемы — расширение системы частного пенсионного страхования (в настоящее время ею охвачено 49% американцев в возрасте 65 лет и старше). Однако главное направление — это реформирование государственной системы пенсионного обеспечения. В частности, предполагается постепенное увеличение пенсионного возраста с 65 до 67 лет к 2020 г., а также увеличение трудового стажа, необходимого для исчисления полной пенсии, с 35 до 37 лет. Расходы бюджета на социальное обеспечение уже в 2015 финансовом году составят 1,2 трлн долл. (более 19% всех бюджетных расходов).

Всеми видами медицинского страхования в США в 2013 г. было охвачено 271,4 млн человек, т.е. 86,6% населения. Почти 64% застрахованных имели частную страховку, по преимуществу предоставленную им работодателем (53,9%). При этом 42 млн человек (13,4% населения) не имели в 2013 г. никакой страховки. Закон, инициированный администрацией президента Обамы, предполагает расширение возможностей для получения частной страховки многими незастрахованными американцами, поскольку, по сути, обязывает граждан приобретать такую страховку, а страховые компании — снять все ограничения по возрасту и заболеваемости для приобретения страховки.

В сфере медицинских услуг в США действуют две основные государственные программы — «Медикэр» (Medicare) — программа помощи пожилым американцам (старше 65 лет) и «Медикейд» (Medicaid) — программа помощи малоимущим.

Программа Medicare обеспечивала в 2013 г. медицинской помощью 15,5% населения страны, программа Medicaid — 17,3%.

Помимо развитой системы социального страхования в США действует система социального вспомоществования, иначе говоря, помощи малоимущим. В 2014 финансовом году совокупные расходы на государственную социальную помощь превысили 400 млрд долл. К основным программам вспомоществования относятся:

- программы денежной помощи;
- программы медицинской помощи;
- программы помощи в оплате жилья;
- программы помощи в получении образования и переквалификации.

Около 60% американских домохозяйств, имевших в 2013 г. доходы ниже прожиточного минимума, получали по крайней мере один вид денежной или неденежной помощи.

Американское государство в 90-е гг. XX в. и в начале XXI в. проводит целенаправленный курс на реформирование системы социального вспомоществования. Программы помощи различным категориям граждан переориентируются с социальных выплат на стимулирование их трудовой активности. Важным инструментом для реализации этой цели стал принятый в 1996 г. и вступивший в силу 1 июля 1997 г. Закон о личной ответственности и возможностях трудоустройства, обязавший реципиентов социальной помощи работать либо проходить профессиональную переподготовку. В соответствии с этим Законом выплата различных социальных пособий ограничивается пятилетним сроком. Это — важное социальное нововведение, призванное повысить социальную ответственность граждан и укрепить трудовую мораль.

14.9. Канадская экономическая модель

Канада относится к числу стран, нелегко поддающихся однозначной социально-экономической характеристике. С одной стороны, по своему экономическому уровню это одна из ведущих стран мира с очень высоким качеством жизни (табл. 14.4).

Таблица 14.4

Место Канады в мире по некоторым социально-экономическим показателям в 2014 г.

Параметр	Показатель	Место среди других стран мира
Численность населения	35,1 млн человек	38-е
ВВП по официальному обменному курсу	1789 млрд долл.	11-е
ВВП по паритету покупательной способности валют	1579 млрд долл.	16-е
ВВП по ППС на душу населения	44,8 тыс. долл.	29-е
Доля расходов на здравоохранение в ВВП	10,9%	15-е
Доля расходов на образование в ВВП	5,4%	62-е

Окончание

Параметр	Показатель	Место среди других стран мира
Производство электроэнергии	644,1 млрд кВт.ч	7-е
Производство сырой нефти	4,0 б/день	5-е
Производство природного газа	145,2 млрд куб.м	6-е
Протяженность железных дорог	77,9 тыс. км	5-е
Доля расходов на оборону в ВВП	1,0%	80-е

Источник: The World Bank Data; CIA World Factbook.

С другой стороны, при более внимательном рассмотрении в экономике Канады отчетливо проступают черты зависимого развития: завышенный вес в ВВП добывающих производств и отраслей первичной переработки при заниженной доле ряда современных высокотехнологичных отраслей; сохраняющаяся важная роль иностранного капитала и иммиграции; однобокая структура внешнеэкономических связей с ориентацией на США; недостаточное развитие НИОКР. Такой причудливый набор признаков передового и зависимого развития свойствен странам переселенческого капитализма. Помимо Канады туда обычно относят Австралию, Новую Зеландию, ЮАР.

Для объяснения особенностей экономического развития Канады в 1920—1930-е гг. профессорами Торонтского и Куинзского университетов Уильямом Макинтошем (1895—1970) и Гарольдом Иннисом (1894—1952) была разработана оригинальная *теория экспортных продуктов* (staples thesis). Ее авторы вскрыли изначально присущую канадскому хозяйству большую зависимость от экспорта на мировые рынки ограниченного набора сырьевых и сельскохозяйственных товаров. Они показали, что нарождавшееся национальное предпринимательство было заинтересовано не столько в развитии рискованной и мало доходной в то время обрабатывающей промышленности, сколько во вложении капиталов во внешнюю торговлю и обслуживающие ее отрасли — банковскую, страховую, транспортную, оптовую и розничную торговлю. Необходимостью обеспечить быструю доставку главных экспортных культур — пушнины, леса, пшеницы и др. — из удаленных районов Канадского Запада к морским портам Восточного побережья и далее в Европу они объясняли и ту сравнительно большую роль, которая с давних пор принадлежит государству в канадской экономике. Молодому канадскому предпринимательскому классу были не под силу огромные инвестиции, требовавшиеся для стро-

ительства масштабной транспортной и иной инфраструктуры в условиях дикости и сурового климата. И поэтому долгое время государство брало на себя обязательство в сооружении каналов, судоходных речных путей, железных дорог, телефонной и телеграфной связи, электроэнергетических объектов, аэропортов.

В ходе исторического развития канадская экономическая модель доказала свою состоятельность. Имея небольшое население и узкий внутренний рынок, Канада мирным путем, без войн и революций, эволюционировала от колонии к передовому экономически и социально развитому государству, члену «Семерки». В этой стране очень высокая продолжительность жизни (выше, чем в США, — 81 год), бесплатное здравоохранение, которое канадцы считают своим самым важным социальным завоеванием (напомним, что в соседних США, тратящих на здравоохранение больше всех в мире, до сих пор нет обязательного медицинского страхования), бесплатное обучение в начальной и средней школе, относительно низкая плата в университетах (5,5 тыс. долл. в год в среднем по программам бакалавриата, в Квебеке вдвое ниже), хорошая экология, низкая преступность, т.е. все то, что входит в понятие «высокое качество жизни».

От американской модели канадскую экономическую модель отличает бóльшая роль государства в экономике, традиционно низкие расходы на оборону (1,0% ВВП), высокая доля добывающей промышленности, сельского хозяйства и отраслей по их первичной переработке в ВВП при недостаточном развитии многих отраслей обрабатывающей промышленности; сохраняющаяся высокая зависимость от рынка США и колебаний в их торгово-политическом режиме; большое присутствие иностранных ТНК в экономике (особенно в обрабатывающей промышленности и нефтегазовом секторе); бесплатное здравоохранение и доступность социальных программ практически для всего населения.

Основные тенденции, проблемы, вызовы и перспективы канадской экономики

Сильными сторонами экономики Канады могут быть признаны следующие:

- щедрая наделенность разнообразными природными ресурсами;
- наличие одних из самых эффективных в мире добывающих производств и отраслей первичной переработки;

- высокоразвитое сельское хозяйство;
- современная транспортная и иная инфраструктура;
- одна из самых стабильных и мощных банковско-финансовых систем. По подсчетам журнала *Global Finance*, в 2014 г. шесть канадских банков вошли в первые 50 банков мира по показателю финансовой устойчивости;
- высококвалифицированная рабочая сила;
- эффективная экономическая политика;
- хороший инвестиционный климат;
- высокая открытость экономики;
- участие в региональной интеграции с США.

На мировом рынке Канада выступает как крупный производитель и экспортер нефти, газа, урана, других видов минеральных ископаемых (табл. 14.5). Она — важная сельскохозяйственная держава, особенно известная пшеницей, причем твердых сортов.

Таблица 14.5

Место Канады в мировом производстве некоторых товаров

Товар	Место
Калийная соль	1-е
Урановая руда	2-е
Никель	5-е
Цинк	5-е
Сырая нефть	5-е
Природный газ	6-е
Алмазы	6-е
Пшеница	7-е
Золото	8-е
Свинец	9-е
Медь	9-е
Железная руда	9-е

Источник: US Geological Survey, Canadian Minerals Yearbook, USDA, BMO Forecasts. Цит. по: Lynch K., Miske K. A 2011 Global Snapshot of Canada // Policy Options. December 2011 — January 2012. P. 14.

При этом Канада заметна и в производстве целого ряда технически сложных товаров. У нее 5-е место в мире по выпуску авиакосмической продукции, 13-е — по экспорту вооружений. Она активно развивает биотехнологию, фармацевтику, медицинские услуги, цифровые СМИ. До кризиса 2008—2009 гг. Канада

занимала 4-е место в мире по производству автомобилей, в 2013 г. оказалась отброшенной на 10-е место. В 2014 году в этой стране было выпущено 2,5 млн автомобилей.

Характерной чертой Канады является та большая роль, которую с давних времен играет в ее экономике иностранный капитал. Так, иностранным, прежде всего американским компаниям, принадлежит 26,5% активов и свыше 30% операционных доходов в нефинансовых отраслях. Еще выше эта доля в обрабатывающей промышленности (почти половина активов) и нефтегазовом секторе (36,7%).

Соотношение в ВВП Канады сферы услуг и материального производства в целом типично для стран с высокоразвитой постиндустриальной экономикой — в последние годы примерно 70 и 30%. При этом обращает на себя внимание завышенная доля добывающих отраслей (8,5% в 2014 г.) и сельского хозяйства (1,6%) в ВВП, и более низкая, чем у других стран Запада, доля обрабатывающей промышленности (10,6%). Хотя падение удельного веса обрабатывающей промышленности в ВВП — это общая для развитых стран тенденция, в Канаде она выражена сильнее и резче, чем во многих других странах с похожим уровнем развития.

Изменения происходят и в соотношении долей частного и государственного секторов, особенно в годы последнего экономического кризиса. Доля частного сектора, которая в условиях кризиса «поджалась», все же осталась на характерном для Канады последних лет уровне в более чем 80% ВВП. Доля государственного сектора выросла в 2009 г. до 19,9% ВВП. Это результат принятия государством масштабных программ по антикризисному стимулированию экономики, во многом благодаря которым Канада лучше многих других развитых стран пережила кризис 2008—2009 г. и вышла из него с наименьшими потерями (сокращение ВВП происходило только в течение полугода — с ноября 2008 г. по апрель 2009 г.). В 2015 году вклад государства в создание ВВП оценивался в 18,7%.

В то же время экономический кризис обострил некоторые тенденции, которые уже давали о себе знать раньше. Об одной из них уже упоминалось — это сокращение доли обрабатывающей промышленности в ВВП. Другая тенденция — смещение оси экономической жизни из центрального района на Запад, в богатые природными ресурсами, прежде всего нефтью и газом, Альберту, Британскую Колумбию, Саскачеван, экономика и население которых до падения мировых цен на нефть во втором полугодии 2014 г. росли быстрыми темпами. Это приводит к перекосу сложившейся региональной структуры экономики и обе-

днению прежде преуспевавших Онтарио и Квебека — центров национальной обрабатывающей промышленности, на территории которых проживает большинство населения страны.

Говоря о долгосрочных вызовах, с которыми сталкивается канадская экономика, можно выделить два наиболее серьезных. Это низкая (по сравнению с США) производительность труда в большинстве отраслей обрабатывающего сектора и сферы услуг и недостаточная развитость НИОКР, влекущая за собой отставание в ряде высокотехнологичных и перспективных отраслей промышленности. Проблемы эти носят застарелый характер и, как показывает канадский опыт, трудно поддаются решению.

Выводы

1. По сравнению с другими ведущими развитыми странами американская экономическая модель имеет следующие характерные для нее черты — высококонкурентный хозяйственный механизм, основанный на высокой степени свободы предпринимательства; высокоразвитое предпринимательство, пользующееся самой активной поддержкой общества и государства; относительно низкая доля государственной собственности в экономике; высокая трудовая этика населения, отсутствие традиции государственного патернализма, вера граждан в индивидуальный успех, опирающийся на собственные усилия; сформировавшаяся постиндустриальная экономика с преобладанием сферы услуг и высокотехнологичных отраслей, с одними из наиболее высоких показателей экономической эффективности; сформировавшийся в экономике США новый технологический уклад, базирующийся на высокоразвитых науке и образовании, гибком диверсифицированном производстве, активном внедрении в производство инновационных технологий, новой информационной инфраструктуре, в результате чего главным экономическим ресурсом стал человеческий капитал.

2. За последние несколько десятилетий, и особенно к началу XXI в., произошло уменьшение значения государственного сектора в экономике. Ныне государственный сектор в США с точки зрения его отраслевой структуры концентрируется исключительно в социально-культурных и инфраструктурных отраслях (наука, образование, здравоохранение, социальное обеспечение, часть объектов культуры и искусства, дороги и мосты, трубопроводы, а также отдельные объекты энергетики — прежде всего атомные электростанции).

3. В числе приоритетов государства в начале нынешнего века можно выделить следующие — дальнейшая стабилизация экономического роста, выработка сбалансированной макроэкономической политики с целью достижения устойчивого развития с учетом экологических и социальных требований; содействие росту производительности труда через осуществление инновационной политики, ускорение развития НТР и фундаментальной науки, поддержка информационных технологий; поддержка образования и повышения квалификации рабочей силы, усиление влияния образования на экономический рост и уровень жизни американцев; обеспечение социальной функции государства через оптимизацию программ в сфере пенсионного и медицинского страхования и вспомоществования, поддержка семейных ценностей; реализация позитивного эффекта от глобализации американской экономики; улучшение окружающей природной среды, совершенствование экологических регуляторов, выработка соответствующей политики в связи с изменениями мирового климата.

4. Согласно существующим прогнозам, в 2015—2017 гг. ежегодный прирост ВВП США составит 3,2—3,4%. Долговременный тренд в сторону снижения темпов роста ВВП США связан в первую очередь с замедлением темпов роста занятости и производительности труда. Кроме того, важными факторами долговременного замедления экономического роста стали специфические факторы, связанные с особенностями последних циклов, — роль ипотечного и финансового рынков, характер государственных закупок и т.д. В то же время есть несколько ключевых долговременных факторов, которые будут способствовать поддержанию в США приемлемых темпов экономического роста. Это прежде всего научно-технический прогресс, которому в США уделяется первостепенное внимание, особенно учитывая его качественный компонент. Еще одним ключевым долговременным фактором развития являются вложения в человеческий капитал.

5. Доминирующей формой частной собственности в США является корпоративная частная собственность. Ее владельцами являются частные лица и институциональные инвесторы. Одновременно в стране немало и других форм частной собственности с разнообразным составом владельцев.

6. К началу XXI в. в США сформировалась чрезвычайно мобильная и хорошо подготовленная рабочая сила, которая практически по любому качественному показателю находится на высоком уровне. Наиболее впечатляющи изменения в образовательном

уровне американской рабочей силы. Состав рабочей силы, как и всего населения США, становится все более двуполом, многонациональным и многорасовым.

7. США занимают ведущие позиции в мире практически по всем показателям научно-технического потенциала. Масштабы ассигнований на НИОКР достигли в США в 2014 г. 465 млрд долл. (31% мировых расходов). Но самое главное — это безусловное лидерство США по наличию научных школ, по способности генерировать новые идеи и производить новый научный продукт.

8. В реальном секторе США доминируют услуги, а доля обрабатывающей промышленности продолжает сокращаться, хотя по своим абсолютным размерам и уровню развития страна остается мировым лидером. Все более важное место в структуре экономики США занимает финансовый сектор. Функции центрального банка США выполняет Федеральная резервная система (ФРС), которая состоит из Совета управляющих, 12 федеральных резервных банков и около 6 тыс. частных банков—членов этих федеральных резервных банков. Главной функцией ФРС в отличие от Европейского центрального банка и Центрального банка РФ, призванных контролировать и регулировать только денежно-кредитную систему страны, является макроэкономическое регулирование. Существенное отличие американского госдолга от долгов большинства других стран — если долги большинства стран образуются в результате прямых заимствований в международных финансовых организациях и коммерческих банках, то долг США — это результат покупки частными инвесторами и иностранными государствами ценных бумаг Федерального казначейства.

9. Рост иностранных активов в США идет быстрее роста американских активов за рубежом, хотя в области прямых инвестиций этого не наблюдается. Это следствие систематического превышения ввоза капитала в США над его вывозом. Подобная ситуация позволяет смягчить систематически дефицитный текущий платежный баланс США. Этому способствует и то, что доллар является резервной валютой. Тем не менее проблема дефицита платежного баланса является одной из острых проблем США.

10. Америка является страной с одной из самых больших разниц в доходах богатых и бедных слоев населения. Смягчению этой проблемы помогает активная социальная политика правительства как через социальное страхование (пенсии, пособия по безработице и т.д.), так и через социальное вспомоществование (продовольственные талоны, муниципальное жилье и др.).

11. Канадскую экономическую модель отличает от американской модели бóльшая роль государства в экономике, традиционно низкие расходы на оборону (1,0% ВВП), высокая доля добывающей промышленности, сельского хозяйства и отраслей по их первичной переработке в ВВП при недостаточном развитии многих отраслей обрабатывающей промышленности; сохраняющаяся высокая зависимость от рынка США и колебаний в их торгово-политическом режиме; большое присутствие иностранных ТНК в экономике (особенно в обрабатывающей промышленности и нефтегазовом секторе); бесплатное здравоохранение и доступность социальных программ практически для всего населения.

Термины и понятия

Теория экспортных продуктов

Вопросы и задания для самопроверки

1. Почему США являются одним из лидеров мира по уровню экономического развития?
2. Каковы социально-экономические приоритеты американского правительства?
3. Как обстоит дело со структурой бизнеса в США?
4. Чем человеческий капитал США отличается от человеческого капитала других развитых стран?
5. Что характерно для реального сектора США?
6. Чем ФРС отличается от ЕЦБ и Банка России?
7. Каковы особенности платежного баланса США?
8. В чем специфика канадской экономической модели?

Глава 15. Европейский союз

Второй по величине экономикой мира является Европейский союз, объединяющий подавляющее большинство стран Западной и Центрально-Восточной Европы. Достигнутый в ЕС уровень интеграции во многом является ориентиром для остальных интеграционных объединений мира.

15.1. Европейские экономические модели

Одной из проблем европейской интеграции является то, что у членов ЕС разные экономические модели. С одной стороны, это обогащает экономическую политику ЕС за счет наличия разных подходов к экономической политике, а с другой — препятствует выработке единой экономической и социальной политики по многим вопросам. Больше всего различаются британская модель (она в свою очередь является вариантом распространенной в мире англо-американской экономической модели) и немецкая (это наиболее известный вариант континентально-европейской модели).

Главное отличие британской модели от континентально-европейской заключается в меньшей роли государства и большем значении частного сектора в регулировании экономических процессов. Вместе с тем длительное членство Великобритании в ЕС приводит к некоторому сближению британской и континентальной моделей.

Для наиболее распространенной в ЕС континентально-европейской модели характерна большая степень государственного вмешательства. Она представлена разными вариантами: это немецкая модель социального рынка с четко выраженными элементами рейнского капитализма, французский дирижизм и кооперативизм стран Южной Европы (итальянская и испанская модели), скандинавская модель государства благосостояния с самими широкими в мире перераспределительными функциями. Вариантами континентально-европейской модели являются и модели стран Центрально-Восточной Европы, для которых характерна сильная экономическая зависимость от западноевропейских стран (ориентация промышленного производства преимущественно на рынок более развитых европейских стран и высокая степень интеграции предприятий реального сектора в глобальные цепочки стоимости европейских ТНК).

Британская модель

Британская экономическая модель как разновидность англо-саксонской (англо-американской) модели является более либеральной по сравнению с экономическими моделями стран континентальной Европы, и прежде всего потому, что в Великобритании бизнес традиционно играет большую роль в управлении экономи-

кой и политикой. В то же время социальные гарантии в Великобритании выше, чем в США.

Другой особенностью британской модели является ее ярко выраженный глобальный характер — экономика страны во многом направлена на обслуживание мировых торговых и инвестиционных потоков, сформировавшихся еще в колониальный период. Лондонский Сити тесно связан с нынешними или бывшими британскими заморскими владениями, являющимися офшорными юрисдикциями, каждая из которых «перехватывает» проходящие через нее капиталы и бизнес и передает их на управление в Сити. Это прежде всего европейские Гибралтар, остров Мэн и Нормандские острова, Карибские, Багамские, Бермудские, Виргинские и Каймановы острова, азиатские Маврикий, Сингапур и Гонконг. Ведущие британские банки — Hongkong and Shanghai Banking Corporation (HSBC), Royal Bank of Scotland (RBS), Barclays, Lloyds — имеют сотни дочерних компаний в офшорных юрисдикциях.

Наконец, Великобритания больше продвинулась по пути постиндустриализации по сравнению со странами континентальной Европы. Сфера услуг составляет почти 80% ВВП. Отчасти это следствие сильного веса Лондонского Сити, использующего традиционный «мягкий» британский подход к финансовому регулированию, в рамках которого ключевыми являются принципы, а не строгие правила. Он позволил привлечь часть финансового бизнеса в Лондон из Нью-Йорка и Франкфурта с их более жесткими правилами регулирования этого бизнеса.

В ходе последнего мирового экономического кризиса британская экономическая модель подверглась испытанию на прочность. Во-первых, некоторые ведущие частные банки Великобритании были национализированы. Например, 83% крупнейшего в Великобритании Royal Bank of Scotland в настоящее время принадлежат правительству. Несмотря на то что вхождение государства в капитал крупнейших банков — мера временная, фактически эти банки существенно ограничены в своих правах.

Во-вторых, в стране были поставлены под сомнение многие принципы функционирования финансовых рынков. Это обвинения в неправомерности выплаты ежегодных многомиллионных бонусов топ-менеджерам, в неспособности крупных банков самоорганизовываться для регулирования международных финансов. Подвергается критике и «мягкий» британский подход к финансовому регулированию на том основании, что он спо-

способствовал нарастанию глобальной финансовой нестабильности. Все это привело к усилению регулирования в стране как национальных, так и глобальных финансов. В частности, в Великобритании появился новый регулятор — Комитет по финансовой политике (Financial Policy Committee, FPC) под эгидой Банка Англии, который призван стать центральным элементом финансовой стабильности страны посредством выявления рисков на финансовых рынках и определения слабых мест в национальной финансовой системе с тем, чтобы не допустить нового финансового кризиса.

В-третьих, существенно ужесточился режим трансграничного перемещения капитала. США и ведущие европейские страны ужесточили правила работы с офшорными юрисдикциями, что негативно отразилось на объемах финансовых операций, проводимых лондонским Сити. Тем не менее финансы остаются одной из ведущих отраслей, обеспечивая 13% ВВП.

В-четвертых, под вопрос была поставлена необходимость ускоренной постиндустриализации национальной экономики, которую многие склонны считать деиндустриализацией. На повестке дня сегодня развитие традиционных для Великобритании отраслей экономики (прежде всего обрабатывающей промышленности), рост реального сектора. Именно в этой сфере реализуется ряд государственных программ поддержки малого и среднего бизнеса.

Немецкая модель

Социально-рыночная модель (модель социального рынка) Германии предполагает сочетание активной социальной политики и рыночной свободы. Ее концепция была выработана экономико-теоретической школой ордолиберализма в послевоенной Германии и начала реализовываться на практике экономистом Альфредом Мюллером-Армаком (1901—1978) и канцлером Людвигом Эрхардом (1897—1977). В этой модели к основным элементам социального рынка относятся частная инициатива, конкуренция, государственное регулирование. Модель также подразумевает социальный баланс между профсоюзами и работодателями и высокие социальные расходы со стороны работодателей и государства.

Модель функционирует уже несколько десятилетий, однако в 1990-х гг. сложности ее реализации, особенно социальные, стали сильнее. На фоне экономических проблем, связанных с объ-

единением Германии, нарастанием бюджетного дефицита, увеличением безработицы, растущим старением населения, рост социальных расходов еще более усугубил экономическое положение страны. Работодатели отчисляют в социальные фонды 81 евро на каждые 100 евро чистой заработной платы. Государство для покрытия социальных расходов вынуждено иметь высокие налоги.

Еще одной важной особенностью немецкой модели является «рейнский капитализм» (термин был введен в 1990-х гг. французским экономистом Мишелем Альбером). Его суть в высокой роли банков в национальной экономике на фоне тесного переплетения финансового и промышленного капиталов, что было характерно для экономики страны на всем протяжении ее существования с создания Германской империи в 1871 г. Национальные банки традиционно выступают в качестве крупных акционеров немецких компаний, особенно промышленных. Это облегчает задачу привлечения ликвидности в целях промышленного развития даже при кризисах, а также во многом объясняет высокую степень индустриализации страны (на долю промышленности и строительства приходится около 30% ВВП страны).

Наконец, важной особенностью немецкой модели является ее сильная экспортная ориентацией, причем в экспорте доминирует продукция с высокой степенью добавленной стоимости, в том числе специализированное оборудование и машины, транспортные средства, а также продукты химической промышленности. Основные торговые партнеры Германии — другие страны ЕС (прежде всего Франция и Великобритания, а также страны Восточной Европы). Это во многом объясняет позицию Германии как одного из наиболее активных локомотивов евроинтеграции.

Французская модель

Спецификой французской модели является традиционно высокая роль государства в экономике. После Второй мировой войны сформировались индикативное экономическое планирование и широкая система социальной защиты, а к середине 1980-х гг. в результате трех волн национализации (1936, 1945 и 1982 гг.) сложился крупнейший среди развитых стран национализированный сектор экономики, включавший ведущие компании и банки страны.

С середины 1980-х гг. отмечается уменьшение роли государства в экономике. Так, вследствие четырех волн приватизации

(во Франции она началась в 1986 г., т.е. позднее, чем в других развитых странах) государство утратило доминирующие позиции в промышленности и банковской сфере. В настоящее время на предприятиях госсектора работает около 5% совокупного количества занятых. Тем не менее государство сохраняет определенную степень контроля над крупными национальными компаниями, а также продолжает влиять на них косвенными методами, прежде всего через оказание им финансовой помощи. При этом для Франции характерен традиционно высокий уровень поддержки крупных компаний и банков, что в значительной степени связано с тем, что политика страны традиционно направлена на создание «национальных чемпионов» и сохранение национального контроля над ними. Кроме того, государство проводит активную политику стимулирования малого бизнеса, которая носит ярко выраженный региональный характер.

Анализ экономического механизма Франции с использованием индикаторов доклада «Глобальная конкурентоспособность» Всемирного экономического форума показывает, что, с одной стороны, на фоне стран подобного уровня развития Франция выделяется относительно высокими субиндексами инфраструктуры и инновационного потенциала, размерами рынка. С другой стороны, к числу слабых ее сторон можно отнести относительно низкие показатели макроэкономической стабильности, высшего образования и переподготовки кадров, эффективности товарных рынков и рынка труда. На протяжении ряда лет для Франции характерны скромные показатели роста ВВП, хронический дефицит госбюджета и наращивание государственного долга. Серьезной социальной проблемой остается массовая безработица (10,3% в 2014 г., один из самых высоких показателей в ЕС), при этом обращает на себя внимание стабильно высокий уровень безработицы среди лиц моложе 25 лет (24,8%).

Франция входит в группу стран с очень высоким уровнем человеческого развития, занимая, если опираться на данные Доклада о человеческом развитии ПРООН, 20-е место в мире (ИЧР составляет 0,884). Среди стран похожего уровня развития она выделяется высокой ожидаемой продолжительностью жизни при рождении и относительно низкими показателями средней продолжительности обучения и ВНД на душу населения.

Во Франции, как и в ЕС в целом, отмечается увеличение доли лиц старше 65 лет в совокупном количестве жителей (18% в 2014 г.). Это ведет к ухудшению соотношения работающих

и пенсионеров (4:1 в 2014 г.) и создает определенные трудности в условиях кризиса социальной политики в стране.

Ключевыми проблемами экономического развития Франции остаются ограничительные нормы трудового законодательства, массовая безработица, плохой доступ к финансированию, нестабильная налоговая политика, неэффективная государственная бюрократия, политическая и макроэкономическая нестабильность, дефицит квалифицированных кадров.

Испанская модель

Современная Испания отказалась от прежней франкистской политики мощного госсектора. Государство, учитывая соотношение форм бизнеса (абсолютное преобладание малых и средних предприятий), проводит активную политику помощи прежде всего малым и средним компаниям, организуя систему их льготного кредитования, упрощая условия открытия и ведения бизнеса, содействуя их выходу на рынки ЕС и третьих стран, а также налаживая их взаимоотношения с крупным бизнесом, которому оказывает покровительство.

Значительные региональные диспропорции, особенно проблема различных темпов развития регионов и вытекающая отсюда их нарастающая экономическая поляризация, превратили региональную политику в стратегическое направление всей социально-экономической политики центрального правительства. Децентрализация госуправления является важной особенностью испанской экономической модели: Испания, формально оставаясь унитарным государством, активно движется по пути федерализации. Негативные последствия финансово-экономического кризиса, волатильность налоговых поступлений, высокая задолженность домохозяйств, частных фирм, администраций всех уровней затрудняют многоуровневое экономическое управление в стране.

Во многом это следствие еще одной особенности испанской модели — нарастающей неспособности государства выполнять взятые на себя и порой завышенные обязательства в социальной сфере. Курс на социально ориентированное государство не был в нужной мере подкреплен качественным ростом экономики и соответственно доходов государства. К тому же это противоречие обостряется по мере усугубления демографической проблемы: рождаемость в стране падает и к концу нынешнего десятилетия

станет меньше смертности, идут старение и сокращение численности населения. Испания приближается к демографической «яме», в которой уже была в середине 1990-х гг. Попытка решить эту проблему за счет массовой иммиграции привела к резкому увеличению доли иммигрантов в общей численности населения (около 10% в 2014 г.), но лишь притормозила падение в следующую ожидаемую демографическую «яму»: по сравнению с 2012 г. население страны к 2022 г. сократится на 2,5%, к 2052 г. — на 10% и составит 41,6 млн человек. Новым явлением стала эмиграция испанских граждан, в основном образованной молодежи, что также несет риски человеческому капиталу страны в будущем.

Слабой стороной испанской модели остается невысокая эффективность рынка занятости (хотя в стране в 2012 г. проведена очередная реформа трудовых отношений). Высокий уровень безработицы остается характерной чертой испанской модели (в кризисные годы превышает 25%). Безработица усугубляется не только негибкостью приема, увольнения и заработной платы, но также неблагоприятными (по европейским меркам) условиями в стране для работодателей. Так, для Испании все еще характерны недостаточная простота, большие сроки и стоимость процедуры открытия собственного дела, избыточное государственное вмешательство в деятельность фирм, сложности в получении кредита.

В связи с этим в настоящее время стратегической задачей Испании является становление новой, более эффективной экономической и социальной модели.

Скандинавская модель

Термин «скандинавская модель» относится в большей степени к социальной, чем экономической сфере, поскольку северные страны очень близки прежде всего в области социальной политики.

Социальным и экономическим лидером региона выступает Швеция, и поэтому эквивалентом термина «скандинавская модель» стал термин «шведская модель». Он появился в 1960-х гг., в период наиболее успешного сочетания в Швеции быстрого экономического роста с политикой реформ на фоне относительной социальной бесконфликтности в обществе. Политической базой для шведской модели является «исторический компромисс» между правительством во главе с социал-демократами (находившимися у власти с 1932 по 2006 г. с перерывами в 1976—1982 и 1991—1994 гг.) и крупным частным капиталом. Модель не оставалась застывшей

и подвергалась изменениям, особенно в 1970-е и 1990-е гг. Но неизменная цель модели состояла в попытке сочетать высокий экономический рост и частную собственность с высокой занятостью и справедливым распределением

Подчеркнем, что термин «скандинавская (шведская) модель» используется в различных значениях. Так, для этой модели характерна специфика отношений между трудом и капиталом. Шведская модель базируется на компромиссе и взаимной сдержанности между рабочим движением (профсоюзами и социал-демократами), с одной стороны, и крупными компаниями шведской промышленности — с другой, исходя из прагматичного осознания того, что маленькая Швеция может выжить в большом мире с жесткой конкуренцией только при объединении усилий всех сторон. В связи с этим в течение десятилетий действует централизованная система переговоров о заключении коллективных договоров в области заработной платы с участием мощных профсоюзов и предпринимателей в качестве главных действующих лиц, причем политика профсоюзов основывалась на принципах солидарности между различными группами трудящихся.

Еще одной специфической чертой шведской модели является то, что в экономической политике активно преследуются две цели: максимальная занятость и выравнивание доходов. Для их решения государство вмешивается в рынок труда и содержит исключительно большой по численности работающих (но не по размерам собственности) государственный сектор, ориентированный на оказание социальных услуг и перераспределение доходов, поэтому шведскую модель можно определить как сочетающую максимальную занятость (хотя в последние годы уровень безработицы тяготеет к среднеевропейскому уровню) и низкое расслоение по доходам (индекс Джини в Швеции составляет 0,25, т.е. является наиболее низким в развитых странах).

Модели стран Центрально-Восточной Европы

Большинство стран Центрально-Восточной Европы (11 из них, ЦВЕ-11) входят в ЕС — это Болгария, Венгрия, Латвия, Литва, Польша, Румыния, Словакия, Словения, Хорватия, Чехия, Эстония. На них приходится около 8% создаваемого в Евросоюзе ВВП, прежде всего за счет Польши, которая обеспечивает более трети указанной доли. Остальные страны ЦВЕ (Албания, Босния и Герцеговина, Косово, Македония, Сербия, Черногория) добиваются вхождения в ЕС.

Важными особенностями моделей стран ЦВЕ-11 являются прежде всего:

- заметная ориентация на внешние источники экономического роста за счет прилива капитала из других стран ЕС;
- ориентация промышленного производства не столько на внутренний рынок, сколько на внешний рынок, и прежде всего на рынок других стран ЕС;
- интеграция предприятий реального сектора в глобальные цепочки стоимости европейских ТНК.

В связи с этим характерной чертой структуры экспорта стран ЦВЕ-11 является высокая доля промышленных товаров, на которые приходится в среднем более 70% экспорта, хотя доля высокотехнологичных товаров в среднем составляет чуть более 10% объема этого экспорта.

Несмотря на формальное перемещение в группу развитых государств, экономикам данных стран присущ ряд проблем, среди которых необходимо отметить:

- уровень доходов все еще остается заметно ниже среднего по ЕС (около $\frac{2}{3}$);
- сравнительно отсталая структура экономики. Здесь много первичного сектора (в Румынии в сельском хозяйстве занято 30% экономически активного населения, хотя оно производит всего 6% ВВП) и маловато третичного для того, чтобы реально, а не формально считаться развитыми экономиками.

Одной из основных причин хороших темпов экономического роста в рассматриваемых странах было их вступление в ЕС. Проведение экономических, политических и социальных реформ по европейским стандартам, приток капитала от европейских ТНК, из фондов ЕС и от рабочей иммиграции, рост на этой основе промышленного экспорта на европейский рынок стали выигрышем этих стран от участия в ЕС.

В основном этот рост обеспечивала промышленность. Приток в нее иностранного капитала в сочетании с местной сравнительно дешевой и квалифицированной рабочей силой и низкими налогами способствовали росту этой главной отрасли ЦВЕ. Но в долгосрочной перспективе использование «ценовой конкуренции» в сочетании с низким налоговым бременем как факторов экономического роста не представляется возможным. Дальнейшее развитие экономики для большинства стран ЦВЕ возможно только при условии перехода к экономике, основанной на знаниях и росте доли наукоемких производств. Однако расходы

на НИОКР в странах ЦВЕ-11 составляют лишь около 1% ВВП (в 2 раза меньше, чем средний показатель по ЕС), а по индексу экономики знаний подавляющее большинство стран ЦВЕ-11 занимают последние места в ЕС, что связано прежде всего с невысоким уровнем развития их информационной и коммуникационной инфраструктуры.

В то же время сильные стороны стран Центральной Европы и Балтии — это большое количество молодых, образованных и опытных работников, а также то, что заметной силой здесь являются малые и средние предприятия, которые создают более половины ВВП. В меньшей степени источником экономического роста выступает внутренний спрос, обусловленный ростом благосостояния домашних хозяйств в течение последних двух десятилетий.

Одной из характерных черт данного региона является достаточно высокий уровень концентрации банковской системы — здесь обычно на долю пяти самых крупных банков приходится 50—60% активов банковского сектора. Другой отличительной чертой банковской системы стран ЦВЕ-11 является доминирование в ней иностранных банков: доля нерезидентов в общем капитале банковских систем стран региона в среднем составляет 70%.

15.2. Экономический рост, инвестиции и эффективность

В 1950—1970-х гг. экономика ЕС отличалась высокими и относительно стабильными темпами экономического роста. За это время ВВП на душу населения вырос в ЕС-15 (т.е. в западноевропейских странах ЕС, без учета присоединившихся впоследствии стран, преимущественно ЦВЕ) с менее чем 50% от уровня США в 1945 г. до более 70% в 1980 г. Но уже в 2007 г. ВВП на душу населения в ЕС-15 снизился до 68% от уровня США и в последующие годы продолжал опускаться из-за отставания европейских темпов экономического роста от американских. По прогнозам, в ближайшие годы ВВП европейских стран будет расти темпами ниже, чем в США.

В ЕС считают периодами замедления темпов экономического роста то время, когда в течение пяти лет подряд или дольше ВВП на душу населения в стране рос на 1 п.п. или менее по сравнению с США. Периодами «ускорения» в ЕС считают годы с, когда рост ВВП на душу населения в течение пяти и более лет превышает на 0,5 п.п. роста в США (табл. 15.1).

Таблица 15.1

Среднегодовые темпы роста ВВП в странах ЕС, США и Японии, %

Год	ЕС-28	США	Япония
2002—2007	2,4	3,2	1,6
2008	0,4	-0,3	-1,0
2009	-4,5	-2,8	-5,5
2010—2013	0,9	2,25	1,6
2014	1,4	2,4	-0,1

Источник: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&pugin=1&language=en&pcode=tec00115>
<http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG/countries/1W-EU-JP-US?display=graph>

Хотя в нынешнем десятилетии темпы экономического роста в странах ЕС в целом остаются ниже, чем США и Японии, в отдельных европейских странах они неплохи по меркам развитых стран (табл. 15.2).

Таблица 15.2

Среднегодовые темпы роста ВВП в странах ЕС, %

Страна	Показатель					
	1990—1994 гг.	1995—1999 гг.	2000—2004 гг.	2005—2009 гг.	2010—2013 гг.	2014 г.
Австрия	2,54	2,90	2,00	1,36	1,28	0,3
Бельгия	1,72	2,68	2,10	1,18	1,13	1,1
Германия	2,76	1,66	1,04	0,64	2,05	1,6
Великобритания	1,26	2,90	3,16	0,76	1,48	3,0
Греция	0,84	3,36	4,50	1,08	-6,05	0,8
Дания	2,10	2,88	1,60	0,24	0,40	1,1
Ирландия	4,44	9,64	5,64	1,42	0,60	5,2
Испания	1,54	3,60	3,72	1,84	-0,98	1,4
Италия	1,12	1,84	1,52	-0,42	-0,48	-0,4
Люксембург	4,74	4,74	3,96	2,14	2,34	2,0
Нидерланды	2,50	3,94	1,64	1,82	0,13	0,9
Португалия	1,70	4,18	1,48	0,42	-1,15	0,9
Финляндия	-0,78	4,80	3,16	0,9	-0,73	-0,1

Окончание

Страна	Показатель					
	1990—1994 гг.	1995—1999 гг.	2000—2004 гг.	2005—2009 гг.	2010—2013 гг.	2014 г.
Франция	1,44	2,56	2,12	0,74	1,18	0,2
Швеция	0,10	3,42	3,02	1,02	2,46	2,3
Болгария	-4,90	0,26	5,30	4,04	1,08	1,7
Венгрия	-0,80*	4,50	4,20	0,62	0,65	3,6
Кипр	4,82	4,00	3,44	3,00	-1,53	-2,3
Латвия	-11,8	4,08	7,46	2,08	3,53	2,4
Литва	-13,43**	4,50	6,90	2,72	3,33	2,9
Мальта	5,50	5,04	1,54	2,26	2,43	2,9
Польша	0,90**	5,96	3,12	4,68	3,00	3,4
Румыния	-4,96	-0,18	5,42	4,08	1,33	1,8
Словакия	4,05***	4,50	3,96	5,12	2,63	2,4
Словения	—	4,30**	3,62	2,42	-0,45	2,6
Хорватия	—	3,38 ⁵ *	4,42	1,78	-1,28	-0,4
Чехия	-2,27**	2,18	3,50	3,34	0,70	2,0
Эстония	—	6,03 ⁵ *	7,20	1,56	4,28	2,1
Справочно:						
США	2,42	3,10	2,70	0,96	2,25%	2,4
Япония	2,16	0,82	1,42	0,26	1,6%	-0,1

* 1992—1994 гг.

** 1991—1994 гг.

*** 1993—1994 гг.

4* 1997—1999 гг.

5* 1996—1999 гг.

Источник: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG>

В основе разницы в экономическом росте между ЕС и США лежат различные факторы, и прежде всего недостаточность обеспечения ЕС топливно-энергетическими ресурсами, его отставание в развитии наукоемких отраслей, а также в накоплении человеческого капитала. Также на разницу в темпах роста повлияли особенности макроэкономической политики ЕС (например, ориентация не на достижение максимальных темпов роста, а на обеспечение низкой инфляции), худшее качество институтов в ряде стран ЕС, сравнительно высокие ставки налогообложения, а также ситуация на рынке труда (от менее продолжительной в среднем рабочей недели до более низких показателей занятости населения,

особенно среди молодых людей — в 2013 г. один из четырех европейцев в возрасте до 25 лет искал работу). К замедлению темпов роста ВВП в последнее время также привели вышедшие на первый план бюджетные проблемы почти во всех странах ЕС, выразившиеся в долговом кризисе в еврозоне.

Так, в конце XX — начале XXI в. страны Евросоюза увеличивали дефициты своих госбюджетов и соответственно заимствования. Странам с более слабой экономикой было выгодно брать внешние кредиты для расширения социальных программ (Греция, Португалия, Италия) и инвестиционных расходов государств (Испания, Ирландия), когда эту возможность давали невысокая цена заимствований и сильный евро.

Ситуацию с нарастающим дефицитом госбюджета усугубил мировой экономический кризис — снижение доходов населения, рост безработицы, падение объемов выпуска продукции повлекли за собой значительное сокращение налоговых поступлений в бюджет, а затраты на поддержку проблемных банков и предприятий привели к дальнейшему увеличению расходов бюджета. Так, в 2009 г. уровень государственных расходов как в зоне евро, так и в ЕС в целом достиг 51% ВВП против 46% в докризисном 2007 г., и в последующие три года они снизились лишь на 1—2 п.п. Рост расходов не сопровождался аналогичным ростом доходов, и дефицит госбюджета продолжал оставаться на высоком уровне: после незначительного снижения в 2013—2014 гг. в первом квартале 2015 г. он составил около 3,7% ВВП в зоне евро и 3,0% во всем ЕС. Это влечет за собой наращивание во всех странах ЕС объемов государственного долга. В начале 2015 г. совокупный госдолг ЕС-28 составил 87% ВВП (92% в странах еврозоны). Наивысшего значения этот показатель достиг в Греции — 177% ВВП, Италии — 132%, Португалии — 130%, Ирландии — 110%. Однако надо учитывать, что платежи за обслуживание долга в большинстве стран ЕС в настоящее время довольно низки и даже в вышеуказанных странах ненамного превышают 1% ВВП из-за низкой стоимости заимствований. Прогнозируется, что после достижения в 2014 г. максимальных показателей дефицита госбюджета и отношения госдолга к ВВП эти показатели будут снижаться.

В результате всех этих факторов низкие темпы роста ЕС сохранятся и в среднесрочной перспективе; по прогнозам, вплоть до 2017 г. они не превысят 1,5—2,0% ВВП в странах зоны евро. Основными компонентами экономического роста в краткосрочной

и среднесрочной перспективе останутся рост экспорта (0,4 п.п.), инвестиций (0,2 п.п.) и конечного потребления (0,1 п.п.).

Норма валового сбережения в еврозоне выше, чем в США, — 20—22% против 14—17%, хотя в США норма валового накопления в последние годы быстро растет. Однако норма валового накопления в еврозоне уступает американской — 18—19% против 18—21% — и эта разница будет возрастать за счет США, где прогнозируется рост указанной нормы во второй половине нашего десятилетия до 20—22%, что во многом обеспечивает американской экономике превосходство в темпах над европейской. Превышение в ЕС нормы валового сбережения над нормой валового накопления объясняется превышением вывоза капитала из ЕС над его ввозом (в США картина противоположна), что в свою очередь вытекает из превышения экспорта над импортом (сальдо текущего платежного баланса входит в состав нормы валового сбережения).

Подавляющее большинство инвестиций в странах — членах ЕС — частные, достигающие 15—16% ВВП, в то время как аналогичный показатель для инвестиций государственного сектора составил 2,5%. Уровень государственных инвестиций наиболее высок в Польше и Румынии.

Анализ динамики производительности труда с 2001 по 2013 г. показывает неплохой рост, особенно в промышленности и финансовых и страховых услугах, и опять же прежде всего в странах ЦВЕ. Однако в целом по ЕС производительность труда растет медленнее, чем в США. То же самое можно сказать и о темпах роста совокупной факторной производительности в ЕС.

15.3. Тенденции в структуре европейской экономики и бизнеса

В настоящее время экономика стран ЕС находится в процессе структурной перестройки, направленной на повышение доли обрабатывающей промышленности.

За последние двадцать лет в структуре экономики ЕС сокращалась доля вторичного сектора и увеличивалась доля услуг. В результате доля вторичного сектора в ЕС снизилась до 16% ВВП (на него приходится четверть рабочих мест в частном секторе и более 80% европейского экспорта), а доля сферы услуг превысила 70% ВВП. Однако в период посткризисного восстановления

в ЕС удалось повысить производительность труда, и прежде всего во вторичном секторе, а высокотехнологичные отрасли обрабатывающей промышленности стали главным драйвером экономического роста, показав большую устойчивость к негативному воздействию экономического кризиса благодаря более высокой производительности и меньшую зависимость от цен на энергоносители. Более того, и среднетехнологичные отрасли обрабатывающей промышленности показали свою устойчивость к кризису.

Для устойчивого восстановления экономической активности Европейская комиссия разработала политику «промышленного ренессанса», которая включает в себя меры по модернизации европейской промышленности путем инвестирования в инновации, новые технологии и человеческий капитал, облегченный доступ к финансированию малого и среднего бизнеса из фондов ЕС. Также разработаны меры по повышению конкурентоспособности европейского бизнеса, созданию благоприятных условий для выхода европейских предприятий на рынки за пределами ЕС. Целью структурной перестройки и политики промышленного возрождения в ЕС является увеличение к 2020 г. доли промышленности с нынешних 16 до 20% в структуре ВВП.

Характерной чертой ЕС является относительно незначительная доля иностранных предприятий — из 24 млн зарегистрированных лишь 250 тыс. являются иностранными. Другой отличительной чертой европейского бизнеса является преобладание малого и среднего бизнеса. Согласно типологии Европейской комиссии, принятой в 2005 г., к средним предприятиям в ЕС относятся предприятия с числом занятых от 50 до 249 человек при ежегодном обороте, не превышающем 50 млн евро. Малыми в ЕС считаются предприятия с занятыми на них от 10 до 49 человек и с предельным объемом оборота в 10 млн евро. Микропредприятиями считаются те, что имеют оборот не более 2 млн евро и менее 10 занятых. В настоящее время более 1/3 предприятий в ЕС (9,5 млн) являются микропредприятиями, в том числе 8 млн с числом занятых от 1 до 4 человек. Именно на предприятиях микро-, малого и среднего бизнеса (МСП), имеющих значительный потенциал роста (ежегодно в ЕС возникает почти 2 млн новых предприятий этого типа), обеспечивается занятость около 65 миллионов человек, т.е. почти трети экономически активного населения.

Доля предприятий малого и среднего бизнеса значительно различается между секторами. МСП, как правило, преобладают

в некапиталоемких отраслях: например, в розничной торговле, гостиничном и ресторанном бизнесе их вклад доходит до 90% добавленной стоимости отрасли, в то время как в сфере обрабатывающего производства лидируют крупные предприятия. Вклад крупных предприятий в добавленную стоимость обрабатывающей промышленности составляет более 80% и наиболее высок в нефтепереработке и автомобилестроении, производстве транспортного оборудования, воздушном транспорте и пр. Однако и крупный бизнес все чаще прибегает к сотрудничеству с МСП, в том числе через аутсорсинг (например, бухгалтерский учет, НИОКР, проектирование, разработка программного обеспечения, маркетинг, дизайн).

Еще одной особенностью бизнеса в ЕС является значительная доля предприятий с участием государства. Максимальные показатели государственного участия в производстве ВВП — до 40% в начале 2010-х гг. — были зафиксированы в странах Южной Европы (Греция, Испания, Португалия). Традиционно высокой она остается во Франции и Финляндии. Но в период долгового кризиса в ЕС проблемные страны еврозоны в качестве одной из мер антикризисной политики активно использовали приватизацию предприятий госсектора, что привело к сокращению доли государственных предприятий, в том числе в обрабатывающей промышленности до 7%. При этом более активно стали использоваться государственные закупки, доля которых занимает 18% от ВВП.

Таким образом, проводя активную структурную политику, направленную на увеличение доли обрабатывающих отраслей промышленности в ВВП, ЕС ориентируется прежде всего на поддержку частного МСП, содействующего повышению занятости и создающего новые рабочие места.

15.4. Человеческий капитал и инновационное развитие

Человеческий капитал

Человеческий капитал выступает главным экономическим ресурсом повышения конкурентоспособности ЕС, несмотря на то, что ситуация с ним противоречива.

В начале 2015 г. в ЕС-28 проживало 508 млн человек и численность населения растет, однако не столько за счет естествен-

ного прироста, сколько за счет положительного сальдо внешней миграции. Мигранты, которые составляют основную часть прироста населения ЕС, имеют сравнительно низкий уровень образования и заняты преимущественно в профессиях невысокой квалификации. К 2014 году около 15% резидентов ЕС-28 в возрастной категории от 15 до 74 лет родились за пределами ЕС или имеют хотя бы одного рожденного вне ЕС родителя. По прогнозам, к 2060 г. эта цифра может достичь 60%.

Доля госрасходов на образование в ВВП ЕС составила около 6% в 2014 г., тем не менее качество человеческих ресурсов Европейского союза оставляет желать лучшего. Доля населения ЕС в возрасте от 30 до 34 лет, имеющих высшее образование, составляет 37%, а 73 млн жителей ЕС принадлежат к категории низко- или малоквалифицированной рабочей силы, при этом около 20% молодежи в возрасте 15 лет испытывают трудности с чтением.

Средний уровень госрасходов ЕС на здравоохранение в процентах от ВВП в 2012 г. составил примерно 5%, что немало. К наиболее распространенным заболеваниям проживающих в ЕС людей относятся избыточный вес и ожирение — более половины взрослого населения ЕС имеет избыточный вес, 17% страдают ожирением. Меньше всего на здравоохранение выделяется в Румынии (в 2012 г. — 208 евро на человека), больше всего — в Люксембурге (3900 евро на человека).

Последний экономический кризис привел к обострению проблемы занятости. В 2015 году норма безработицы в ЕС была близка к 10%. В этих условиях резко возросло значение улучшения качества человеческого капитала путем наращивания инициатив в области образования и профессиональной подготовки рабочей силы. Согласно главному программному документу ЕС «Европа 2020», к 2020 г. планируется увеличить долю в населении стран ЕС людей с высшим образованием до 40%, а долю малообразованных снизить до показателя менее 10%.

Инновационное развитие

К основным программным документам, определяющим инновационное развитие ЕС, относятся Лиссабонская стратегия (одобрена в 2000 г., но в условиях нынешнего экономического кризиса признана невыполнимой) и Стратегия роста ЕС до 2020 г. (одобрена в 2010 г.). Запланированные в Стратегии роста ЕС

до 2020 г. показатели таковы: довести финансирование исследований с нынешних 2% до 3% от ВВП, создать 3,7 млн рабочих мест и к 2025 г. за счет этого увеличить ВВП ЕС на 795 млрд евро. При этом Стратегия роста ЕС до 2020 г. не предполагает никаких санкций для стран-членов, отстающих в достижении запланированных показателей.

Для Евросоюза характерна высокая степень дифференциации уровня инновационного развития. Согласно ежегодному рейтингу Инновационного табло ЕС (Innovation Union Scoreboard), по уровню агрегированного показателя инновационности (Summary Innovation Index, SII, включает 25 различных показателей) выделяется четыре группы стран ЕС: инновационные лидеры, SSI которых более чем на 20% выше среднего по ЕС (Швеция, Германия, Дания и Финляндия); инновационные последователи, SSI которых в пределах от 90 до 120% от среднего по ЕС (Нидерланды, Люксембург, Бельгия, Великобритания, Австрия, Ирландия, Франция, Словения, Кипр и Эстония); умеренные инноваторы, SSI которых в пределах от 50 до 90% среднего по ЕС (Италия, Испания, Португалия, Чехия, Греция, Словакия, Венгрия, Мальта и Литва); скромные инноваторы, SSI которых менее 50% среднего по ЕС (Польша, Латвия, Румыния и Болгария).

В соответствии с рейтингом Инновационного табло ЕС по ряду показателей инновационного развития США и Япония значительно опережают страны ЕС. Но главное, что, согласно отчету Комиссии ЕС *The World in 2025* («Мир в 2025 году»), при сохранении современных тенденций к 2025 г. США и европейские страны «утратят научно-техническое и технологическое лидерство, уступив его азиатским странам». К основным факторам, замедляющим инновационное развитие ЕС, можно отнести:

- отсутствие реального внутреннего рынка инноваций в рамках ЕС, что связано в том числе со сложностями получения единого патента ЕС (community patent), фрагментацией финансовых рынков, разным уровнем налогообложения и др.;
- излишнее разнообразие и многочисленность программ финансирования инноваций ЕС (включая дублирование бюджетных механизмов, управляемых разными учреждениями ЕС), затрудняющие возможность получения адресной финансовой поддержки на инновации малым и средним бизнесом в ЕС;
- отсутствие полноценной кластерной политики ЕС, что выражается в доминировании кластеров, сформированных

на основе географической близости на фоне недостаточного развития современных сетевых структур ЕС (технологических платформ), в том числе с использованием онлайн-технологий (инновационных хабов).

15.5. Реальный сектор

Реальный сектор Европейского союза выступает основой повышения конкурентоспособности современной экономики ЕС. Так, промышленность составляет более 80% всего экспорта Европы, а каждое дополнительное рабочее место в обрабатывающей промышленности создает от 0,5 до 2 рабочих мест в других секторах.

К развитым промышленным отраслям Европейского союза можно отнести автомобилестроение, химическую промышленность, ТЭК (преимущественно атомную энергетику), машиностроение (в том числе станкостроение и электронику), производство новых композиционных материалов, связь и телекоммуникации, легкую и пищевую промышленность.

Автомобильная промышленность ЕС традиционно выступает одним из ключевых секторов экономики, который производит более 20 млн автомобилей в год и обеспечивает 2,3 млн рабочих мест в секторе, а также дополнительно еще 10 млн рабочих мест в смежных отраслях. Для автопрома ЕС характерна высокая степень монополизации, к крупнейшим производителям относятся группа компаний «Фольксваген» (Германия), БМВ («Байерише моторенверке», Германия), ФИАТ (Италия), «Пежо-Ситроен» (Франция), «Рено» (Франция). В условиях перенасыщенности рынка и на фоне появления более конкурентных азиатских производителей последние шесть лет на европейском рынке наблюдается стабильное падение продаж автомобилей около 5% ежегодно. Это обуславливает следующие тенденции развития автомобильного сектора Европейского союза: перенос производственных мощностей из ЕС (в том числе в Россию), акцент на экономичных и экологических моделях, приоритетное производство электромобилей и гибридных двигателей.

Химическая промышленность ЕС обеспечивает 20% производства мировой химической продукции и 1,2 миллиона рабочих мест. Главные страны-производители — Германия, Франция, Нидерланды, Италия; на них приходится около 60% производства

всей химической продукции ЕС. Более 50% продаж химической продукции приходится на внутренний рынок Европейского союза. Несколько волн расширения ЕС в 2000-х гг. обеспечили дополнительный спрос, придали новый импульс развитию химической отрасли ЕС и способствовали безболезненному преодолению глобального экономического кризиса. К основным вызовам развития химического сектора ЕС можно отнести нарастание конкуренции со стороны Китая (ежегодный рост китайской химической промышленности в период 2002—2014 гг. составлял около 14%), а также рост цен на энергоресурсы.

ТЭК ЕС является важнейшей базовой отраслью реального сектора ЕС. В структуре потребления энергетического сектора в среднем по ЕС 35% приходится на нефть, 24% — занимает газ, 17% — уголь, 14% — ядерная энергетика, 10% — альтернативные источники энергии. За счет импорта удовлетворяется 57% потребностей ЕС в природном газе и 82% — в нефти, при этом, по оценкам экспертов, к 2030 г. эти показатели могут достигнуть 84% и 93% соответственно. Сокращение зависимости от ископаемого топлива является одной из основных долгосрочных экономических и политических целей Европейского союза.

В условиях затяжной рецессии в Евросоюзе Комиссия ЕС в 2013 г. объявила о взятии курса на масштабную реиндустриализацию экономики ЕС. Согласно соответствующей Стратегии (принята в январе 2014 г.), к 2020 г. планируется увеличить на 5% долю ВВП ЕС, получаемую за счет обрабатывающей промышленности (по сравнению с текущим значением в 15%). Главными факторами восстановления производственной мощности ЕС должны стать повышенные инвестиции в строительство заводов и фабрик, расширение внутреннего спроса, поддержка малого и среднего бизнеса, а также специальные программы профобразования и переподготовки кадров.

Сельское хозяйство обеспечивает 6% ВВП Евросоюза и рабочие места для 15 млн европейцев. Основные страны производители сельхозпродукции — Франция (18%), Германия (13%), Италия (12%), Испания (11%). С начала 1960-х гг. в ЕС действует система мер сельскохозяйственного субсидирования и сельскохозяйственных программ, объединенных Единой сельскохозяйственной политикой (ЕСП). К основным инструментам ЕСП относятся прямые субсидии за землю, которая может быть культивирована, с помощью механизма поддержания цен (в том числе за счет гарантии минимальных цен), а также квоты на определенные това-

ры из третьих стран. Затраты на ЕСП весьма велики и доминируют в расходной части единого бюджета ЕС, хотя их доля снизилась с 71% в 1984 г. до 41% в 2015 г.

ЕСП остается одной из наиболее противоречивых инициатив ЕС, критикуемой как странами — членами ЕС за несправедливое межгосударственное распределение поддержки, так и третьими странами за искажение рыночных цен и негативное влияние на сельскохозяйственный сектор развивающихся стран. В декабре 2013 г. ЕС принял общий план развития сельскохозяйственной политики для 28 стран — членов ЕС на период 2014—2020 гг., предусматривающий ряд реформ в целях повышения конкурентоспособности сельского хозяйства и обеспечения его устойчивого развития.

15.6. Финансовый сектор

Регулирование экономики происходит в ЕС на двух уровнях: национальном и наднациональном, что хорошо просматривается на примере финансового сектора.

Функционирование зоны евро

Введение в 1999 г. единой европейской валюты — евро в 11 странах ЕС привело к образованию валютного союза, *зоны евро (еврозоны)*. Через 15 лет еврозона охватывала уже 18 стран — членов ЕС — Австрия, Бельгия, Германия, Греция, Ирландия, Испания, Италия, Кипр, Латвия, Люксембург, Мальта, Нидерланды, Португалия, Словакия, Словения, Финляндия, Франция, Эстония. Также есть малые европейские страны, использующие евро де-факто — Андорра, Ватикан, Косово, Монако, Черногория.

Для стран еврозоны Пактом стабильности и роста в 1997 г. были установлены критерии (скорректированы в 2005 г.), соблюдение которых является обязательным, в противном случае на страну могут быть наложены санкции. Два основных критерия таковы — дефицит государственного бюджета не должен превышать 3%, а объем государственного долга — 60% от ВВП страны. Но в исключительных обстоятельствах (экономический спад, проведение пенсионной реформы, значительные расходы на НИОКР, реализация Лиссабонской стратегии и др.) страна может избежать санкций.

Для стран ЕС, планирующих ввести евро, установлены критерии конвергенции (Маастрихтские критерии). Их соблюдение является непременным условием вступления в еврозону (табл. 15.3), а несоблюдение даже одного из них ведет к отказу в приеме.

Таблица 15.3

Критерии конвергенции (Маастрихтские критерии)

Критерий	Контрольный показатель	Другие условия
Инфляция	Превышение среднего уровня инфляции в трех странах с наименьшим уровнем роста цен не более чем на 1,5 п.п.	В течение двух лет валюта должна быть привязана к евро в рамках механизма обменных курсов — 2 (МОК-2)*
Процентные ставки по государственным долгосрочным ценным бумагам	Превышение соответствующего среднего показателя для трех стран с наименьшим ростом цен не более чем на 2 п.п.	Обеспечение независимости национального центрального банка в соответствии с уставом Европейской системы центральных банков (ЕСЦБ)
Дефицит государственного бюджета	Дефицит не должен превышать 3% ВВП. Желательно, чтобы госбюджет сводился с положительным или нулевым сальдо	
Государственный долг	Госдолг должен быть не более 60% ВВП	

* МОК-2 предусматривает, что национальные валюты привязываются к евро в пределах $\pm 15\%$.

Источник: Европейская интеграция ; под ред. О. Буториной. М., 2011. С. 209.

Для обеспечения экономической и финансовой стабильности ЕС страны-участницы ежегодно представляют Европейской комиссии и Европейскому совету свои национальные программы развития государственных финансов: страны зоны евро представляют программы стабилизации, а страны, готовящиеся к введению евро, — программы конвергенции.

Денежно-кредитная политика

В еврозоне монетарная политика является наднациональной и проводится через Европейскую систему центральных банков (ЕСЦБ), состоящую из Европейского центрального банка (ЕЦБ) и национальных центробанков. Главной задачей системы является поддержание стабильности цен (под которой понимается годовой прирост цен в зоне евро менее 2%) и прежде всего через

единую процентную ставку, эмиссия евро (через национальные центробанки), проведение валютной политики (включая управление национальными официальными резервами) и содействие плавному функционированию платежных систем стран-членов.

Следует отметить, что ЕЦБ полностью независим, но сам не осуществляет оперативное проведение единой денежно-кредитной политики в жизнь. Он ее вырабатывает и принимает решения, но проводят их в жизнь национальные центробанки. Они являются пайщиками ЕЦБ, и доля каждого из них определяется в зависимости от удельного веса в населении и ВВП.

Денежно-кредитная политика проводится ЕЦБ в основном с использованием классических инструментов; это — операции на открытом рынке, суточные ссуды от ЕЦБ, нормативы обязательных резервов для национальных банков, изменение процентной ставки. Также ЕЦБ устанавливает единые правила для финансовых институтов и используемых видов активов.

Налогово-бюджетная политика

Бюджетная политика в ЕС осуществляется на двух уровнях: национальном и общеевропейском. На общеевропейском уровне Пактом стабильности и роста установлены критерии бюджета и госдолга, обязательные и для стран еврозоны, и для остальных стран — членов ЕС. При нарушении критериев Совет ЕС дает стране рекомендации по улучшению экономической ситуации с указанием сроков их исполнения, и лишь в случае невыполнения рекомендаций на страну могут быть наложены санкции — от открытия страной в ЕЦБ беспроцентного депозита (вплоть до 0,5% ВВП) до приостановки выпуска государственных облигаций.

В результате последнего мирового экономического кризиса многие страны — члены ЕС превысили критерий дефицита бюджета в 2 и более раза, а уровень государственного долга в ЕС в целом достиг 96% в 2013 г. В первую очередь в этом виноваты Бельгия, Греция, Ирландия, Испания, Италия, Португалия. Их недостаточно жесткая политика по предотвращению дефицита и роста госдолга считается одной из основных причин кризиса в еврозоне.

Существует и сравнительно небольшой общий бюджет ЕС, планируемый на шесть лет. Сейчас в ЕС действует бюджетный план на 2014—2020 гг., предусматривающий до 960 млрд евро доходов и 908,4 млрд евро расходов за этот период. Общий бюджет на 99% формируется из так называемых собственных средств: та-

моженные пошлины на товары из третьих стран и налоги на сахар и содержащие глюкозу продукты, а также отчисления от собранного в странах-членах налога на добавленную стоимость и небольшой процент от национального ВВП. Кроме собственных средств в доходную часть бюджета ЕС поступают налоги на доходы еврочиновников, платежи от третьих стран (не являющихся членами ЕС, но участвующих в общеевропейских программах), штрафы от нарушающих правила свободной конкуренции компаний, а также профицит прошлых лет. Расходы евробюджета идут на финансирование прежде всего общеевропейских программ по приоритетным для ЕС направлениям: устойчивое развитие, включая вопросы занятости; управление природными ресурсами, включая развитие сельскохозяйственных территорий; обеспечение гражданских прав, свободы и справедливости; позиционирование ЕС как глобального партнера; административные расходы и др.

Налоговая политика осуществляется в ЕС прежде всего на национальном уровне. Каждая страна ЕС имеет свою национальную налоговую систему, и большая часть собранных платежей уходит в национальные бюджеты. Необходимость унификации налоговой политики стран-членов и даже создание единой фискальной политики ЕС уже давно являются предметом жесткой дискуссии: если на уровне наднациональных институтов гармонизация в этой сфере представляется необходимой и неизбежной, то на национальном уровне общей тенденцией является признание налогов главным и практически единственным инструментом макроэкономического регулирования на национальном уровне, оставшимся после введения единой валюты и нормативов госбюджета и госдолга.

Для нахождения компромисса между этими точками зрения каждый год в декабре страны ЕС представляют Европейской комиссии и Совету ЕС национальные программы развития финансов, содержащие стратегию правительства по поддержке долгосрочного баланса между доходами и расходами, а также подробное обоснование планируемых мер фискальной политики.

Страны Центральной и Восточной Европы: пример сочетания национальной и наднациональной финансовой политики

В большинстве входящих в ЕС стран ЦВЕ регулирование денежно-кредитной политики является прерогативой их собственных центральных банков, а не ЕЦБ, потому что лишь пять стран

по состоянию на 2015 г. входили в еврозону (Латвия, Литва, Словакия, Словения, Эстония), и только в них основные полномочия в области монетарной политики были переданы ЕЦБ.

Вступая в ЕС, страны ЦВЕ брали на себя обязательство при достижении Маастрихтских критериев (критериев конвергенции) присоединиться к валютному союзу, но не оговаривали при этом сроков. В настоящее время они считают вступление в зону евро своей стратегической целью, полагая, что такой шаг будет способствовать поддержанию темпов роста и повышению конкурентоспособности национальных экономик. Тем не менее они полагают, что с этим не стоит спешить и что необходимо дождаться такого момента, когда валютный союз укрепится, а главное — когда их экономики будут готовы к переходу к общеевропейской валюте. В связи с этим в Центрально-Восточной Европе пока доминируют национальные валюты и национальная, а не наднациональная денежная политика.

Кредитную политику в ЦВЕ во многом определяют крупные банки, большинство из которых являются иностранными. Они смогли вытеснить местные слабые банки, и в результате в каждой стране ЦВЕ-11 на долю пяти самых крупных банков приходится 50—60% банковских активов, в то время как в остальных странах ЕС — лишь 25—45%. Самыми крупными здесь являются пять транснациональных банков: UniCredit (Италия), Raiffeisen и Erste (Австрия), Societe Generale (Франция), КВС (Бельгия). В странах Балтии на долю только двух шведских банков (Swedbank и SEB) приходится более 60% банковских активов.

В налогово-бюджетной сфере стран ЦВЕ-11, как и в остальных странах ЕС, наблюдается постоянный дефицит госбюджета, однако он различен, что приводит к разной величине госдолга — от 80% в Венгрии до 10% в Эстонии. Другой характерной чертой фискальной сферы является опять же разная величина налогообложения, в результате чего госрасходы по отношению к ВВП здесь колеблются от 34—35% в сравнительно отсталых Болгарии и Румынии до примерно 40—50% в более продвинутых странах Балтии и Центральной Европы. Тем не менее в целом и государственные доходы, и государственные расходы по отношению к ВВП здесь ниже, чем в западноевропейских странах.

Отчасти это объясняется тем, что структура взимаемых налогов в этих странах значительно отличается от остальных стран ЕС, в которых доли прямых, косвенных налогов и отчислений в фонды социального страхования составляют приблизительно равные

величины — около 14% ВВП. В странах ЦВЕ-11 в структуре собираемых налогов доминируют косвенные налоги — 13% ВВП, доля прямых налогов в 2 раза меньше — 7%, а отчисления в фонды социального страхования составляют не более 12% ВВП.

В свою очередь это следствие того, что средняя ставка налога на доходы физических лиц здесь в 2 раза ниже, чем в остальных странах ЕС — менее 20% (к тому же его шкала плоская), сравнительно невысоки ставки отчислений в фонды соцстрахования, ставка налога на доходы корпораций является одной из самых низких в мире — 18%. С налоговой точки зрения это отличные условия для работодателей, особенно из соседних европейских стран с их намного более высоким налогообложением, и во многом для их привлечения указанные налоги держатся на низком уровне.

Последствия мирового кризиса для финансовой системы Евросоюза

Последний мировой экономический кризис стал серьезным испытанием для финансовой системы ЕС. Он выявил серьезные проблемы, прежде всего это объективное противоречие между политическим стремлением к углублению экономической интеграции и экономическими интересами стран — участниц ЕС. А в результате Евросоюзу не удастся проведение единой налогово-бюджетной политики, и прежде всего из-за того, что налоговая политика остается прерогативой национальных правительств. Если по мнению ЕЦБ для минимального дефицита госбюджета и госдолга требуется сокращение государственных расходов в рамках национальных бюджетов, то правительства многих стран не могут пойти на такой шаг из-за безработицы, проблем конкурентоспособности национального производства, демографического давления. И поэтому на сегодняшний день вопрос координации национальной и наднациональной фискальной политики остается самым сложным в ЕС.

Из-за этого противоречия в течение многих лет большое число стран ЕС регулярно нарушало критерии размеров госдолга и дефицита госбюджета, несмотря на предусмотренные санкции. Это объясняется тем, что единая денежно-кредитная политика является достаточно жесткой, потому что не может учитывать национальные особенности всех стран. Она хороша для стран с конкурентоспособной экономикой, но менее конкурентоспособные

страны еврозоны, уже лишившиеся возможности корректировать валютный курс в своих национальных интересах, пока не могут пожертвовать возможностью управлять своими налогами.

Побочным эффектом интеграции является цепная реакция, когда кризис из одной страны быстро перекидывается на другие страны. Начало процессу положила ситуация в Греции, когда в 2009 г. дефицит национального бюджета превысил установленные критерии более чем в 4 раза. Из-за недостатка свободных средств ЕС не смог в короткие сроки предоставить стабилизационный кредит, в результате чего кризис достаточно быстро распространился на всю зону евро, в которой банки многих стран-участниц имели в своих портфелях греческие гособлигации.

Однако вряд ли следует ожидать распада зоны евро. Существует ряд тенденций, свидетельствующих о ее жизнеспособности. Так, несмотря на серьезные проблемы отдельных стран, единая европейская валюта остается стабильной, показатель ВВП на душу населения в зоне евро значительно превышает общеевропейский уровень, а рост госдолга и дефицита госбюджета удалось повернуть вспять. Как прогнозирует МВФ, еврозоне удастся к концу нынешнего десятилетия снизить размер дефицита госбюджета до менее 1%, а размер госдолга — до менее 90% от ВВП.

15.7. Внешнеэкономический сектор Европейского союза

Европейский союз — наиболее крупный торговый блок мирового хозяйства, на него приходится около 19% мирового экспорта и импорта, он является ведущим торговым партнером для более 80 государств (США — только для 20 государств). К тому же ЕС занимает 1-е место в мире по экспорту продукции обрабатывающей промышленности.

По итогам 2014 г. в товарной структуре экспорта ЕС лидировали следующие категории: 42% — машины и транспортное оборудование, 23% — продукция обрабатывающей промышленности, 16% — продукция химической промышленности, 6% — топливные материалы. Хотя сельскохозяйственные товары весят немного в европейском экспорте, ЕС занимает 2-е место в мире после США по экспорту сельскохозяйственной продукции.

Больше всех товаров из ЕС импортирует США (18,3%), затем следуют Китай (9,7%), Швейцария (8,2%), Россия (6,1%).

В товарной структуре импорта ЕС доминировали следующие категории: 26% — топливные материалы, 27% — машины и транспортное оборудование, 24% — продукция обрабатывающей промышленности, 10% — продукция химической промышленности, 5,5% — сельскохозяйственная продукция. В тройке лидеров по экспорту в ЕС — Китай (18%), США (12%), Россия (11%). Около 70% поступающей в ЕС продукции освобождено от ввозных пошлин или импортируется по сниженному тарифу.

Евросоюз выступает одним из мировых лидеров трансграничного движения капитала. Прямые иностранные инвестиции стран ЕС в третьи страны в 2014 г. составили 280 млрд евро, из которых около 18 млрд было инвестировано в мировые офшорные зоны, а остальные — в США и Канаду, Индию, Китай, Гонконг, Россию. В том же году приток прямых иностранных инвестиций в ЕС составил 258 млрд евро, прежде всего из США и Канады, Японии, Гонконга, России.

15.8. Социальный сектор

Социальный сектор и социальная политика традиционно являются зоной ответственности национальных правительств ЕС. В связи с этим социальные модели и социальная политика могут значительно отличаться от страны к стране.

Сегодня на территории Евросоюза фактически действует четыре типичные социальные модели. В рамках англосаксонской социальной модели (Великобритания, Ирландия) государство гарантирует лишь минимальный объем пособий и услуг, а прочие социальные пособия платятся из страховых взносов преимущественно самих работников. В основе континентальной модели (Германия, Франция, Бенилюкс) лежит система социального страхования, финансируемая из средств работников, предпринимателей, государства, так как модель подразумевает ответственность государства за каждого гражданина. Южно-европейская модель (Испания, Италия, Португалия) заметно отличается от предыдущей, потому что уделяет мало внимания социальному расслоению, в результате чего оно в этих странах велико. В скандинавской модели, наоборот, социальная политика исходит из того, что граждане должны иметь близкие доходы и равный доступ ко всем социальным благам, что достигается в основном за счет госбюджета, который облагает высокими налогами со-

стоятельных граждан, а страховые взносы предпринимателей и работников играют заметно меньшую, дополняющую роль.

На общеевропейском уровне устанавливаются минимальные стандарты социального обеспечения и вырабатываются рекомендации, прежде всего в вопросах занятости, свободы передвижения и равенства в правах. В 2002 году Европейский совет дал определение европейской социальной модели — она включает высокий уровень социальной защиты, заботу о качественном образовании, поддержание социального диалога. В стратегии Европа-2020 заложена цель сокращения числа людей, живущих ниже черты бедности (116 млн человек), на 20 млн, а также увеличения занятости среди населения от 20 до 64 лет до 75% (в настоящее время уровень занятости в ЕС не превышает 65%). Также был разработан пакет рекомендаций по наилучшему использованию социальных инструментов, в котором большое внимание уделяется обеспечению такой модели экономического роста, которая бы способствовала полной занятости, особенно среди молодежи, и реформе пенсионной системы. Для этого в экономической политике рекомендуется делать упор на профессиональную переподготовку кадров, увеличение мобильности и создание новых рабочих мест, в том числе путем поддержки малого и среднего предпринимательства.

Финансовое обеспечение общеевропейской социальной политики осуществляется через программу «ПРОГРЕСС», финансирующую проекты в сфере занятости, социальной защиты, улучшения условий труда и гендерного равенства. Также действует Европейский фонд адаптации в условиях глобализации (Globalisation Adjustment Fund) с ежегодным бюджетом 0,5 млрд евро, созданный для поддержки работников, потерявших работу из-за меняющихся экономических условий в мире.

В настоящее время наиболее острыми проблемами социального сектора ЕС являются старение населения, низкий уровень рождаемости, миграционная политика.

Уровень рождаемости не превышает 1,6 ребенка на женщину, тогда как для простого воспроизводства населения данный показатель должен составлять примерно 2,1. Одновременно растет средняя продолжительность жизни (на 2—3 месяца ежегодно), что дополнительно усугубляет проблему старения населения. В половозрастной структуре населения ЕС доля пожилых людей составляет 17,5%, в то время как доля детей не превышает 15,6%.

Еще более острой проблемой для большинства стран остается миграция. Говоря о миграции, надо четко разделять внутреннюю

(перемещение граждан внутри ЕС) и внешнюю (нерезиденты ЕС). Несмотря на растущую мобильность граждан ЕС внутри этой интеграционной группировки, приток мигрантов из третьих стран растет опережающими темпами и ежегодно составляет от 1 до 2 млн человек. Примерно 6,5% населения ЕС проживает на территории стран, не являющихся их родиной, при этом только одна треть от этого числа — выходцы из стран — членов ЕС.

Миграционные потоки по своей причине и географии достаточно разнообразны. Раньше четко прослеживалась тенденция перемещения населения по линии «бывшая колония — метрополия». Сегодня определяющим фактором становится уровень экономического развития принимающей страны. Так, Литва, Латвия, Болгария и Румыния страдают от оттока населения, в то время как Франция, Германия и Великобритания, наоборот, являются центром притяжения иммигрантов как из стран ЕС, так и из других регионов мира — в их постоянном населении доля родившихся в других странах составляет 11–13%, т.е. близко к уровню такой классической иммигрантской страны, как США (13,5%).

В результате большого притока зачастую неквалифицированного населения расходы на поддержание социальных обязательств государства в принимающих странах, например во Франции, Германии, Великобритании, значительно превышают выгоды от использования дешевой рабочей силы. В связи с этим сегодня европейские правительства как на уровне всего ЕС, так и на уровне национальных государств ищут новые подходы к регулированию миграции.

Выводы

1. Европейский союз является второй по величине экономической мира. Достигнутый в ЕС уровень интеграции во многом является ориентиром для остальных интеграционных объединений мира.

2. Одной из проблем европейской интеграции является то, что у членов ЕС разные экономические модели. С одной стороны, это обогащает экономическую политику ЕС за счет наличия разных подходов к экономической политике, а с другой — препятствует выработке единой экономической и социальной политики по многим вопросам. Больше всего различаются британская мо-

дель (она в свою очередь является вариантом распространенной в мире англо-американской экономической модели) и немецкая (это наиболее известный вариант континентально-европейской модели).

3. Проблема ускорения темпов экономического роста становится на сегодняшний день одной из самых главных в Евросоюзе. Другие развитые страны и регионы мира развиваются более быстрыми темпами, что постоянно приводило к снижению удельного веса ВВП ЕС в мире.

4. Другой характерной чертой европейского бизнеса является преобладание малого и среднего бизнеса. На предприятиях микро-, малого и среднего бизнеса обеспечивается занятость почти трети экономически активного населения. Еще одной особенностью бизнеса в ЕС является значительная доля предприятий с участием государства. Максимальные показатели государственного участия в производстве ВВП — до 40% в начале 2010-х гг. — были зафиксированы в странах Южной Европы (Греция, Испания, Португалия). Традиционно высокой она остается во Франции и Финляндии.

5. Человеческий капитал выступает главным экономическим ресурсом повышения конкурентоспособности ЕС, несмотря на то, что ситуация с ним противоречива. Мигранты, которые составляют основную часть прироста населения ЕС, имеют сравнительно низкий уровень образования и заняты преимущественно в профессиях невысокой квалификации. К 2014 г. около 15% резидентов ЕС-28 в возрастной категории от 15 до 74 лет родились за пределами ЕС или имеют хотя бы одного рожденного вне ЕС родителя. По прогнозам, к 2060 г. эта цифра может достичь 60%.

6. Введение в 1999 г. единой европейской валюты — евро в 11 странах ЕС привело к образованию валютного союза, зоны евро (еврозоны). Через 15 лет еврозона охватывала уже 18 стран — членов ЕС. Для стран еврозоны Пактом стабильности и роста в 1997 г. были установлены критерии (скорректированы в 2005 г.), соблюдение которых является обязательным, в противном случае на страну могут быть наложены санкции. Два основных критерия таковы — дефицит государственного бюджета не должен превышать 3%, а объем государственного долга — 60% от ВВП страны. Но в исключительных обстоятельствах (экономический спад, проведение пенсионной реформы, значительные расходы на НИОКР, реализация Лиссабонской стратегии и др.) страна может избежать санкций. Для стран ЕС, планирующих ввести евро, установлены критерии конвергенции (Маастрихтские кри-

тери). Их соблюдение является непременным условием вступления в еврозону, а несоблюдение даже одного из них ведет к отказу в приеме.

7. В еврозоне монетарная политика является наднациональной и проводится через Европейскую систему центральных банков (ЕСЦБ), состоящую из Европейского центрального банка (ЕЦБ) и национальных центробанков. Главными задачами системы являются поддержание стабильности цен (под которой понимается годовой прирост цен в зоне евро менее 2%), и прежде всего через единую процентную ставку, эмиссия евро (через национальные центробанки), проведение валютной политики (включая управление национальными официальными резервами), содействие плавному функционированию платежных систем стран-членов.

8. Бюджетная политика в ЕС осуществляется на двух уровнях: национальном и общеевропейском. На общеевропейском уровне Пактом стабильности и роста установлены критерии бюджета и госдолга, обязательные и для стран еврозоны, и для остальных стран — членов ЕС. При нарушении критериев Совет ЕС дает стране рекомендации по улучшению экономической ситуации с указанием сроков их исполнения и лишь в случае невыполнения рекомендаций на страну могут быть наложены санкции.

9. Последний мировой экономический кризис выявил серьезные финансовые проблемы, прежде всего это объективное противоречие между политическим стремлением к углублению экономической интеграции и экономическими интересами стран — участниц ЕС. А в результате Евросоюзу не удастся проведение единой налогово-бюджетной политики, и прежде всего из-за того, что налоговая политика остается прерогативой национальных правительств. И поэтому на сегодняшний день вопрос координации национальной и наднациональной фискальной политики остается самым сложным в ЕС.

10. Европейский союз — наиболее крупный торговый блок мирового хозяйства, на него приходится около 19% мирового экспорта и импорта, он является ведущим торговым партнером для более 80 государств (США — только для 20 государств). К тому же ЕС занимает 1-е место в мире по экспорту продукции обрабатывающей промышленности. Евросоюз также выступает одним из мировых лидеров транснационального движения капитала.

11. Социальный сектор и социальная политика традиционно являются зоной ответственности национальных правительств ЕС; социальные модели и социальная политика могут значитель-

но различаться от страны к стране. На общеевропейском уровне устанавливаются минимальные стандарты социального обеспечения и вырабатываются рекомендации, прежде всего в вопросах занятости, свободы передвижения и равенства в правах.

Термины и понятия

Зона евро (еврозона)

Вопросы и задания для самопроверки

1. Опишите основные экономические модели стран ЕС.
2. Каковы темпы экономического роста в ЕС по странам и десятилетиям?
3. Каковы характерные черты европейского бизнеса?
4. Опишите специфику человеческого капитала ЕС.
5. Каковы основные проблемы финансового сектора ЕС?
6. В чем главные особенности внешнеэкономического сектора ЕС?
7. В чем специфика социального сектора ЕС?

Глава 16. Япония и Южная Корея

Япония и Южная Корея являются главными экономиками восточноазиатского центра развитого капитализма — на них приходится соответственно 5,5% и 2% мирового ВВП по ППС (на все остальные страны этого центра, включая Австралию и Новую Зеландию, падает около 3%).

16.1. Японская и южнокорейские экономические модели. Экономическая политика и экономическая динамика

Экономическая модель Японии (названная японской, а впоследствии после ее успешной трансплантации на почву других азиатских стран — восточноазиатской, см. параграф 5.2) сфор-

мировалась в ходе модернизации, которую Япония совершила за последние 150 лет своей истории, превратившись из закрытой от остального мира отсталой страны в одну из крупнейших развитых экономик. Впоследствии Южная Корея вместе с остальными «восточноазиатскими тиграми» (Тайванем, Гонконгом, Сингапуром) успешно реализовала эту модель и продемонстрировала миру очередной (после японского) пример ускоренной модернизации, став развитой страной. Однако в Южной Корее в отличие от Японии большее значение имеют госрегулирование и господство бизнес-групп при меньшей роли малого и среднего бизнеса. Из-за этого южнокорейская модель как вариант восточноазиатской модели больше подвержена «вестернизации», т.е. размыванию традиций коллективизма и восточно-иерархической структуры общества. Этому также способствует современная культура страны — в Южной Корее высока и продолжает расти численность местных христиан-протестантов, которых уже больше, чем буддистов и конфуцианцев.

И японская, и южнокорейская модели прошли ряд этапов в своей эволюции. Так, Япония во второй половине 1950-х — начале 1970-х гг. осуществила «японское чудо» (среднегодовые темпы роста ВВП составляли около 10%) за счет самого активного использования собственных трудовых и финансовых ресурсов и импорта иностранных научно-технических достижений (но не капитала), топлива и сырья, создав универсальную структуру промышленности, включающую как базовые (металлургия, химическая и нефтехимическая промышленность), так и наукоемкие отрасли (станкостроение, автомобилестроение, электротехника и электроника), продукция которых успешно конкурировала на международном рынке.

Для Японии 1970-е гг. стали временем серьезных потрясений, так как обнаружился ряд негативных последствий реализации сложившейся ранее экономической модели (экологический кризис, наращивание региональных диспропорций, перенакопление основного капитала) и уязвимых точек (чрезмерная зависимость от экспорта промышленной продукции и импорта технологий и природных ресурсов), которые делали неэффективной функционирование этой модели в условиях глобализации и роста мировых цен на энергоносители и сырье. Тем не менее, благодаря перестройке экономического механизма, в том числе отраслевой структуры за счет роста наукоемких отраслей и сферы услуг японской экономике удалось адаптироваться к новой ситуации.

К середине 1980-х гг. в Японии сформировался новый вариант экономической модели, характеризующийся более умеренными темпами роста и более эффективным использованием ресурсов; главным фактором роста стал научно-технический прогресс; во внешней торговле начался переход к преимущественно «горизонтальной» модели участия в международном разделении труда, характеризующейся преобладанием готовой продукции не только в экспорте, но и в импорте, а в экономической политике заметной тенденцией стало дерегулирование.

Но в 1980-е гг. завершение этих процессов происходило в Японии на фоне формирования «мыльного пузыря» с его гипертрофированным ростом рынков финансовых активов. Факторами возникновения «мыльного пузыря» в Японии стали перекачивание в финансовый сектор относительного избытка финансовых ресурсов из-за ограниченности выгодных сфер приложения капитала в реальном секторе, приток в страну значительных экспортных доходов при сохранении высокой нормы сбережений на фоне относительно высоких темпов экономического роста (от 3 до 7% в год) и проведения политики либерализации финансовых рынков. Крах финансового рынка в 1990 г. послужил толчком к кризисным явлениям и в других секторах. Правительство было вынуждено использовать активные меры антикризисного регулирования, в том числе предоставление компаниям и банкам налоговых льгот и льготного кредитования, что привело к быстрому росту государственного долга. В результате стране удалось избежать экономического кризиса, однако не удалось добиться подъема и экономика погрузилась в многолетнюю депрессию с ее очень низкими темпами экономического роста, что стало симптомом кризиса японской модели. Японские компании стали утрачивать свою международную конкурентоспособность и в поисках выхода ускорили вывод производственных мощностей за рубеж (он принял значительные масштабы уже во второй половине 1980-х гг.).

Депрессия была преодолена лишь к началу 2000-х гг., и с 2002 г. японская экономика вступила в фазу подъема, но с невысокими даже для развитой страны темпами (1,5–2% в год). Этот умеренный подъем прервался в 2008 г., когда Япония оказалась втянутой в мировой экономический кризис, усугубившийся техногенной катастрофой на АЭС «Фукусима» в 2011 г., продолжающимся старением населения и хронической дефляцией. Можно сказать, что современные и прогнозные темпы экономического роста

Японии отличаются небольшой величиной и неустойчивостью, что связано с сохранением в экономике рудиментов догоняющего развития (прежде всего это относительная закрытость для иностранных товаров, капиталов и рабочей силы и все еще чрезмерное государственное регулирование); сокращением экономически активного населения; снижением эффективности внешней торговли, причем в условиях растущей конкуренции на рынках традиционных товаров со стороны других стран. Прогнозируются невысокие темпы роста — примерно 1%, и хотя в расчете на душу сокращающегося населения это около 1,5% (2014 г.), но ниже американских и европейских темпов (см. табл. 3.10).

Южная Корея во многом переняла опыт послевоенного развития японской экономики, повторив его с определенным временным лагом и под воздействием другой мировой конъюнктуры. На первом этапе (1945—1961 гг.) после освобождения от японского колониализма, проведения общедемократических реформ и гражданской войны (1950—1953 гг.) вначале шло послевоенное восстановление разрушенной экономики, а затем были предприняты первые попытки экономического планирования через создание полюсов роста (вначале это были в основном предприятия легкой промышленности и инфраструктуры, затем капиталоемкие производства обрабатывающей промышленности). В отличие от Японии Южная Корея смогла преуспеть, реализуя преимущественно экспортно ориентированный тип индустриализации, на не импортозамещающий, причем с большим вкладом в экономический рост внешних финансовых ресурсов в виде помощи от США и Японии и притока иностранных низкопроцентных государственных займов (но не прямых иностранных инвестиций).

На втором этапе (1962—1997 гг.) в Южной Корее продолжали реализовываться государственные программы индустриализации и создавалась современная структура промышленности, в которой стали доминировать отрасли обрабатывающей промышленности, многие из которых приобрели международную конкурентоспособность. Южнокорейская экономика приобрела черты жестко регулируемого государственно-частного партнерства. Динамика оставалась очень высокой, и в годы подъема темпы роста ВВП достигали 11%.

Но этот вариант южнокорейской модели не устоял, столкнувшись с вызовами начавшегося в Азии мирового экономи-

ческого кризиса 1997—1998 гг. И поэтому третий этап (с конца 1990-х гг. и по настоящее время) начался с реформирования прежней экономической модели при поддержке МВФ и других международных организаций, нацеленного прежде всего на либерализацию. В ходе этой либерализации укрепился финансовый сектор, приобрел новые черты реальный сектор (переход от традиционных семейно-клановых структур бизнеса к современным акционерным компаниям), уменьшилось присутствие государства в экономической жизни, на смену системе пожизненного найма пришел свободно функционирующий рынок труда, тем более что он численно растет. В 2008—2009 гг. Южная Корея сократила корпоративные налоги, ввела новую систему охраны интеллектуальной собственности, сократила число административных разрешений для создания крупных промышленных предприятий. Во многом благодаря этому начавшийся в 2008 г. мировой экономический кризис хотя и существенно затронул экономику Южной Кореи, не вызвал падения ее экономических темпов развития, подобного кризису 1998 г. Другой причиной была нарастающая неформальная интеграция южнокорейской экономики с китайской, которая смягчила для южнокорейской экономики ее «приземление» с высоких темпов роста. А в результате в этом и следующем десятилетиях для Южной Кореи прогнозируются высокие для развитых стран темпы — 3—4%, что позволит ей со временем обогнать по ВВП на душу населения многие другие развитые страны. Тем не менее современная динамика экономического развития Южной Кореи так же, как и Японии, характеризуется неустойчивостью (табл. 16.1).

Таблица 16.1

**Япония и Южная Корея (прогноз ОЭСР
среднегодовых темпов роста ВВП), %**

Страна	Показатель		
	1996—2005 гг.	2014—2019 гг.	2018—2030 гг.**
Япония	1,0	0,9	1,1
Южная Корея	5,3	4,1	3,3
ОЭСР в целом	3,4*	2,2	2,3

* Только развитые страны — члены ОЭСР.

** Потенциальные темпы роста, т.е. без учета спадов и бумов.

Источник: OECD Economic Outlook. November 2013. P.1 99; IMF. World Economic Outlook. October 2014. P. 184.

16.2. Пропорции и эффективность экономического развития

Японская экономика является экономикой постиндустриального типа, что отражается в отраслевой структуре ВВП страны — в первичном секторе создается около 1%, в третичном — 74%.

Прежней особенностью, отличавшей Японию от западноевропейских и североамериканских стран, была высокая доля валового сбережения в структуре ВВП — в 1950—1980-е гг. она доходила до трети ВВП. Помимо традиционной склонности японской нации к сбережению, стимулируемой относительно слабым социальным обеспечением со стороны государства в то время, высокая норма валового сбережения поддерживалась традиционно большим положительным сальдо текущего платежного баланса Японии (оно входит в валовое сбережение). Все это позволяло стране в период активного роста капиталоемких отраслей удовлетворять большой внутренний спрос на инвестиции (в тот период норма валового накопления в отдельные годы превышала 35%), что поддерживало высокий экономический рост в стране, причем без иностранной помощи и прямых иностранных инвестиций. Но в последующие десятилетия после переориентации экономики на интенсивную модель развития с акцентом на наукоемких отраслях и сфере услуг огромное сбережение оказывается относительно излишним, выливаясь, как в 1980-е гг., в перенакопление финансового капитала. В нынешнее десятилетие норма валового сбережения в Японии прогнозируется МВФ на уровне 22% (против 17—19% в США и 20—22% в еврозоне), а норма валового накопления — на уровне 21% (против 19—22% и 18—19% соответственно).

Экономика Южной Кореи лишь в 2000-е гг. вступила в фазу постиндустриального развития. В результате в ней ниже, чем в Японии, доля третичного сектора (70% ВВП) и выше доля первичного сектора (2%) и вторичного (28%). В основе экономического роста Южной Кореи до сих пор лежит большая норма валового накопления — она росла все 1950—1970-е гг. и с тех пор остается на уровне 30% от ВВП. Столь большие инвестиции вначале во многом финансировались за счет иностранной помощи и внешних заимствований (в отличие от Японии), а затем за счет повысившейся в стране нормы валового сбережения — уже в 1980-е гг. она была выше 30% и до сих пор продолжает оставаться на этом уровне (во многом по тем же причинам, что ранее в Японии). Сохраняющиеся в Южной Корее неплохие для развитых

стран темпы роста экономически активного населения позволяют активно осваивать эти инвестиции и поддерживать высокий для постиндустриальных экономик рост ВВП.

Несмотря на большие усилия по обучению рабочей силы и высокую организацию труда, Японии и Южной Корее все еще не удалось догнать Северную Америку и Западную Европу по уровню производительности труда, хотя в перспективе у них есть такие шансы, особенно у Южной Кореи (табл. 16.2).

Таблица 16.2

Япония и Южная Корея: производительность труда

Страна	Показатель			
	почасовая производительность труда в 2013 г., % от уровня США	темпы роста производительности труда в 2001–2013 гг. в среднем за год, %	потенциальные темпы роста производительности труда в 2012–2017 гг. в среднем за год, %**	потенциальные темпы роста производительности труда в 2018–2030 гг. в среднем за год, %**
США	100,0	1,6	1,5	1,7
Германия	94,3	0,6	1,0	1,5
Япония	62,3	1,0	1,2	1,7
Южная Корея	48,4	2,7	3,4	3,4
ОЭСР в целом	72,7	1,1	1,3*	1,8*

* Только развитые страны — члены ОЭСР.

** Потенциальные темпы роста, т.е. без учета спадов и бумов.

Источник: OECD Economic Outlook, November 2014, P. 199; <http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=PDB>; <http://www.oecd.org/eco/outlook>

До нефтяного «шока» 1973–1974 гг., когда мировые цены на нефть выросли с 3 до 12 долл. за баррель, японская экономическая модель отличалась высокой энерго- и материалоемкостью, что было обусловлено структурой ее промышленности и благоприятной ситуацией на мировом рынке сырья и энергоресурсов. В ходе структурной перестройки экономики в Японии были предприняты беспрецедентные меры по экономии и повышению эффективности использования топлива, сырья, материалов и полуфабрикатов. В 1973–2012 годах ВВП страны вырос в 4,2 раза, а потребление энергии — в 1,4 раза. В начале нашего десятилетия потребление первичных энергоресурсов на единицу ВВП в Японии было ниже, чем в среднем по странам ОЭСР. Что касается Южной Кореи, то энергоэффективность в ней намного хуже, чем в среднем по ОЭСР, и снижается медленно.

16.3. Соотношение форм бизнеса

В Японии, как и в других развитых странах, сосуществуют и дополняют друг друга малые и крупные компании. Так, в обрабатывающей промышленности компании с численностью занятых до 300 человек производят более половины добавленной стоимости.

Специфической особенностью предпринимательской структуры Японии является высокая степень консолидации бизнеса. Действующие в экономике бизнес-группы как горизонтального типа (Мицуи, Мицубиси, Сумитомо, Фуе, Санва, Дайити Канге), в состав которых входят финансовые учреждения, промышленные концерны разных отраслей, транспортные и другие компании сферы услуг, так и вертикального — *кэйрэцу*, объединяющих головные фирмы группы и их субподрядчиков, — отличает высокая степень сплоченности, часто обусловленная неформальными связями и обязательствами. *Кэйрэцу* особенно широко распространены в автомобилестроении, где 40% малых предприятий считают себя их членами. К тому же японские бизнес-группы являются довольно закрытыми объединениями, в рамках которых практикуются перекрестное владение акциями и взаимное участие в руководящих органах друг друга. Их члены предпочитают осуществлять сделки с компаниями и банками своей группы, координируют свою стратегию с другими членами группы, придерживаются общих для них норм менеджмента.

Подобная практика ведения бизнеса создает препятствия для взаимодействия с зарубежными партнерами из-за ограниченных возможностей приобретения ими акций японских компаний и трудностей проникновения в их производственно-сбытовые цепи. В связи с этим в условиях глобализации происходит реорганизация предпринимательской структуры страны, связи внутри бизнес-групп постепенно ослабевают, японские компании становятся транснациональными, около 10 из них ежегодно входят в первую сотню крупнейших ТНК мира по величине зарубежных активов (по версии ЮНКТАД).

Позиции государства в экономике Японии, если измерять их только количественными показателями (доля налогов в ВВП, доля госрасходов в совокупном спросе, размеры госсектора), не выше, чем в США, и ниже, чем во многих странах ЕС. Однако реальные позиции японского государства сильнее, чем по-

казывают формальные индикаторы, так как в Японии сложился особый тип государственного вмешательства в экономику, основанный на неформальном общественном договоре. Для него характерны высокая степень взаимодействия между бизнесом и бюрократией и преобладание средств и методов убеждения и стимулирования, а не принуждения, а также функционирование системы взаимного обмена мнениями и согласования действий между бизнесом и государством, действующей на основе взаимных обязательств и уступок. Подтверждением этого могут служить активное взаимодействие государственных органов и предпринимательских организаций (крупнейшая из них — Федерация предпринимательских организаций, Кэйданрэн) и наличие в Японии большого числа площадок для консультаций представителей бизнеса и правительства (различные советы и комитеты с участием деловых и правительственных кругов, конференции, круглые столы, где обсуждаются вопросы национальной экономической стратегии).

В Южной Корее доля малого и среднего бизнеса в производстве ВВП ниже, чем в Японии, а доля крупного бизнеса — выше. При этом наблюдается специфика южнокорейских бизнес-групп (*чеболей*) — они находятся в собственности отдельных семей, пользуются поддержкой государства и обычно являются конгломератами (многоотраслевыми организациями) (рис. 16.1). В стране насчитывается около 100 чеболей, из них 30 ведущих производят 45—50%, а два наиболее крупных (Самсунг электроникс, Хендэ мотор) — 26% ВВП страны. Более того, в последние годы значение чеболей в южнокорейской экономике даже растет, если судить по десяти крупнейшим из них.

Как правило, основой чеболя является компания, осуществляющая стратегическое промышленное производство. Кроме того, чеболь может включать финансово-страховые компании для обеспечения услуг финансового сектора, транспортные компании для обеспечения логистики и перевозок, производство комплектующих, что существенно снижает издержки и повышает качество продукции, а также торгово-посреднические компании, которые осуществляют сбыт продукции. Большинство бизнес-групп также включают компании, отвечающие за инновационные разработки. После кризиса 1997—1998 гг. большая часть бизнес-групп была реформирована в целях придания большей специализации и централизации производства и приобрела характер холдинг-компаний. Положение чеболей в Южной Корее

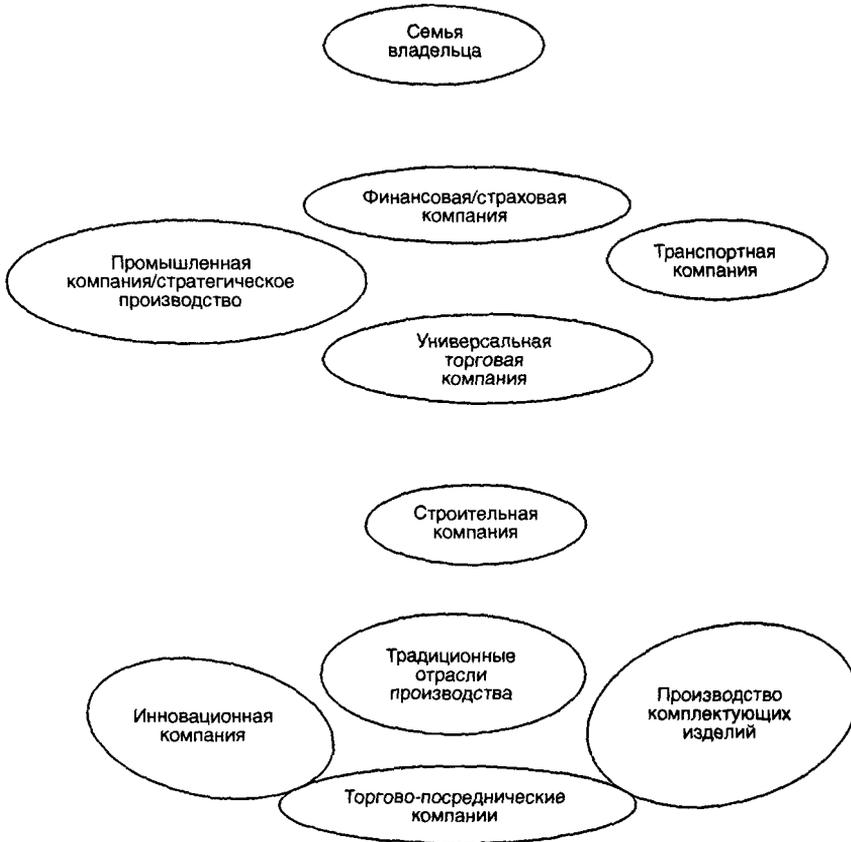


Рис. 16.1. Схема организации чеболя

Источник: Федоровский А.Н. Феномен чэболь: государство и крупный бизнес в Республике Корея. М., 2008. С. 106.

регулируется большим количеством правовых актов, основной надзорный орган — Комиссия по справедливой торговле, которая ежегодно выпускает доклад о состоянии конкуренции в стране и о положении крупных корпораций.

В 2000-е годы все большее значение южнокорейское государство придает поддержке малого и среднего бизнеса, ставя задачу интегрировать его в производственно-сбытовые цепочки крупнейших компаний, используя хорошо зарекомендовавший себя опыт взаимоотношений крупного, малого и среднего предпринимательства в Японии.

16.4. Человеческий капитал и инновационное развитие

Как и в других развитых странах, ведущей тенденцией в демографии Японии (в меньшей степени — Южной Кореи) является старение населения — доля лиц в возрасте старше 65 лет в общей численности населения страны увеличилась с 7% в 1970 г. до 26% в 2014 г. Происходит и сокращение темпов прироста населения, которое с 2011 г. переросло в абсолютное сокращение его численности, а еще раньше, с 2008 г. — экономически активного населения. Но приток в Японию мигрантов, которые могли бы восполнить недостаток рабочей силы, по-прежнему невелик — в 2013 г. в Японии было зарегистрировано 2,1 млн иностранцев, в основном из Азии, что составляет около 2,0% населения страны. Миграционные потоки сдерживаются жесткостью миграционного законодательства, отражающей культурно-исторические особенности страны и прежде всего частично сохраняющуюся закрытость японского общества.

Другой характерной чертой человеческого капитала Японии является невысокий уровень безработицы. Вплоть до 1990-х гг. он колебался вокруг отметки 2%, хотя в последующий период стал расти, достигнув максимального уровня в 5,1% в 2009 и 2010 гг., после чего начал постепенно снижаться — до 3,3—3,6% в 2015 г. На фоне показателей США и ЕС ситуация с занятостью в Японии по-прежнему выглядит намного благополучнее, что во многом связано с сохранением системы пожизненного найма и политической правительства по поддержанию занятости.

Что касается условий труда, то такие их особенности, как высокая продолжительность рабочей недели и большое количество сверхурочных работ, постепенно уходят в прошлое. По данным показателям Япония сблизилась с остальными развитыми странами — в 2014 г. японский работник отработал 1741 ч, что даже ниже среднего показателя по ОЭСР, составлявшего 1765 ч (южнокорейский работник отработывал около 2000 ч, что, правда, намного ниже, чем в начале прошлого десятилетия). Меняются и условия найма персонала — растет доля временных и внештатных работников, которая уже превышает треть от общего числа наемных работников в Японии.

Качество японских работников благодаря высокой трудовой этике и развитой системе общего, профессионального и корпоративного образования весьма высоко (по данным последнего тестирования 15-летних школьников по программе PISA, япон-

ские и южнокорейские школьники показывают одни из лучших в мире показателей по знанию родного языка, математики, физики и химии). Это делает японскую рабочую силу одной из самых эффективных по соотношению цена — качество, ведь среднемесячная заработная плата одного занятого в Японии (36,5 тыс. долл. в год) и Южной Корее (36,7 тыс.) остаются ниже среднего по ОЭСР показателя (около 44,8 тыс. долл. в 2013 г.)¹.

В Южной Корее также происходит замедление прироста населения, хотя он все еще остается ощутимым — 0,5% в год. Страна перешла ко второму типу воспроизводства населения, когда растет продолжительность жизни (достигла 80 лет), население стареет и увеличивается демографическая нагрузка. По оценке, Южная Корея столкнется с уменьшением численности экономически активного населения уже в 2015 г., что усилит тенденцию к снижению динамики экономического роста. Как и в Японии, уровень безработицы в Южной Корее — один из самых низких среди развитых стран — в нашем десятилетии он ненамного превышает 3%.

В этих условиях Южная Корея, как и Япония, все большее внимание уделяет развитию человеческого капитала. Если на индустриальной стадии главными факторами экономического развития были быстрый рост экономически активного населения, высокая норма валового накопления, активное заимствование иностранных знаний (а в Южной Корее — и иностранного капитала), то в последние десятилетия на первое место выходят образование и собственные научные исследования.

Расходы Японии на НИОКР сейчас являются одними из самых больших в мире и составляют более 3% от ВВП (3,75% в 2014 г.), при этом около 70% приходится на средства частного сектора. Еще во второй половине XX в. научно-техническая политика страны была ориентирована на заимствование зарубежных технических достижений и их последующую адаптацию и доведение до стадии коммерческого продукта, а собственные разработки концентрировались в основном в прикладной сфере. Однако по мере повышения уровня экономического развития страны обозначилось отставание Японии в области фундаментальных исследований. Страна стала наращивать расходы на эти исследования, тем не менее до сих пор, по оценке Национального института научно-технологической политики, Япония отстает от мирового

¹ <https://data.oecd.org/earnwage/average-wages.htm#indicator-chart>

уровня исследований в таких областях, как биология и исследование космического пространства.

Другой проблемой является то, что инновационная система Японии имеет ряд слабых мест. Среди них факторы, препятствующие развитию креативного потенциала — отсутствие духа собственности и эффективной системы поощрения наиболее способных и результативных научных работников, недостаточная мобильность ученых (как внутренняя, так и международная), традиция долговременной работы в одной и той же фирме. К этому следует добавить относительную замкнутость и изолированность отдельных звеньев инновационного процесса — академических учреждений, государственных исследовательских центров и компаний, что препятствует возникновению синэргетического эффекта при проведении исследований и реализации их результатов. Эти проблемы осознаются японским правительством и компаниями, и в настоящее время главным приоритетом научной политики стала именно фундаментальная наука, прогресс которой должен способствовать превращению Японии в «государство науки и техники» и «мировой инновационный центр», что отражено в современной стратегии экономического роста. При этом первостепенное значение в реализации данной задачи придается налаживанию эффективного взаимодействия всех участников научно-исследовательского и инновационного процессов и совершенствованию каналов перелива результатов исследований в коммерческий сектор.

Южная Корея в настоящее время входит в пятерку стран, имеющих самые высокие показатели по доле расходов на НИОКР по отношению к ВВП (если в 1970 г. они составляли 0,4%, то в 2012 г. — 3,7% и в 2015 г. — 4,2), и при этом более $\frac{2}{3}$ приходится на ассигнования частного сектора. Поменялся и характер НИОКР: от простого внедрения импортных технологий и частичной их адаптации к местным условиям до собственных инновационных разработок, что привело к снижению темпа роста импорта технологий.

Приоритетом научных изысканий становится снижение уровня зависимости страны от традиционных источников энергии за счет стратегии развития «зеленого роста» и перехода к низкоуглеродистой экономике. К 2030 году долю «чистой» энергии в энергобалансе страны предполагается увеличить с нынешних 19 до 39%. При этом атомная энергетика рассматривается южнокорейцами как наиболее подходящая альтернатива традиционным энергоресурсам: ее доля должна вырасти с 16 до 28%, что связано

с наличием в стране собственной технологической базы в области использования мирного атома. Южная Корея также реализует национальную космическую программу и рассчитывает стать десятой в мире страной, которая самостоятельно разработала космический аппарат и осуществила его пуск со своей территории.

16.5. Реальный сектор

Сельское хозяйство Японии из-за сильной ограниченности площадей (основная часть территории страны покрыта горами) имеет продовольственную направленность, в его структуре преобладает растениеводство (около $\frac{3}{4}$ стоимости продукции отрасли), прежде всего производство риса (около $\frac{1}{5}$ стоимости всей сельхозпродукции). В связи с этим уровень самообеспеченности продовольствием, кроме риса (им страна обеспечивает себя полностью), у Японии самый низкий среди развитых стран — 39% по калориям. Показатели по мясу и молочным продуктам еще ниже, и даже рыбой и морепродуктами страна себя обеспечивает менее чем наполовину. На состоянии дел в сельском хозяйстве помимо нехватки земли и малого размера ферм также сказывается старение фермерства и слабый приток рабочей силы в эту сферу. В результате при высокой продуктивности производства (урожайности растениеводческих культур, продуктивности животноводства) стоимость японской сельскохозяйственной продукции высока и она неконкурентоспособна на международном рынке.

В Южной Корее сельское хозяйство лучше удовлетворяет потребности страны в продовольствии. Здесь также традиционно доминирует земледелие, на которое приходится $\frac{3}{4}$ производимой продукции, а главной культурой является рис, хотя с 1980-х гг. активно растет животноводство. В результате Южная Корея почти полностью обеспечивает себя рисом и овощами, на 60% — пшеницей и на 80% — мясом. Помимо старения фермеров проблемами южнокорейского сельского хозяйства являются сокращающиеся земельные угодья из-за урбанизации и ужесточение конкуренции со стороны импортной продукции, особенно с учетом действующих соглашений о свободной торговле с США, ЕС, АСЕАН, а также обязательность открытия рынка аграрной продукции (рынок риса) в рамках участия в ВТО.

В структуре энергобаланса Японии преобладает нефть (46%), далее идут уголь (24%), природный газ (23%), атомная энергия (0,4%)

и гидроэнергия (4%). Постепенное снижение доли нефти в энергобалансе (в 1973 г. ее доля составляла 77%) стало результатом целенаправленной политики правительства после «нефтяных шоков» 1970-х гг. В производстве электроэнергии ведущая роль принадлежит тепловым электростанциям (91% вырабатываемой электроэнергии в 2013 г.), около 1% приходится на АЭС, 8% — на гидроэлектростанции и всего 0,8% обеспечивают альтернативные источники (что значительно меньше, чем, например, в европейских странах). С учетом последствий аварии на АЭС «Фукусима-1» в 2011 г. энергетическая политика Японии претерпевает изменения в сторону снижения доли атомной энергетики (в 2010 г. ее удельный вес в выработке электроэнергии равнялся 25%). В результате зависимость страны от импорта энергоносителей и соответственно от ситуации на мировом рынке этих ресурсов растет.

Южная Корея располагает развитым топливно-энергетическим комплексом, но потенциал его развития, как и в Японии, существенно ограничивается узостью топливной базы. Страна занимает 2-е место в мире после Японии по импорту угля и сжиженного природного газа, 4-е место по импорту нефти. К тому же эффективность использования энергии здесь ниже, чем в большинстве стран ОЭСР, из-за высокой доли в структуре промышленности энергоемких отраслей — нефтехимической, металлургической и цементной промышленности. В структуре энергобаланса Южной Кореи пока доминирует нефть, но ее доля, а также доли угля и гидроэнергии в перспективе к 2020 г. должны сократиться (нефти — с 49 до 45%, угля — с 22 до 20%, гидроэнергии — с 0,5 до 0,4%), в то время как возрастет доля газа (с 13 до 15%), атомной энергии (с 14 до 17%), возобновляемых источников энергии (с 2,0 до 3,0%). Основной объем электроэнергии в стране вырабатывается на ТЭС (55%), АЭС (35%) и ГЭС (10%). В стране развита переработка нефти, и Южная Корея, не имеющая нефтяных месторождений, в то же время является одним из значительных мировых поставщиков нефтепродуктов на мировой рынок.

Основу вторичного сектора экономики Японии составляет обрабатывающая промышленность. Несмотря на тенденцию к деиндустриализации (сокращение доли промышленности в ВВП и занятости), обусловленной ростом отраслей третичного сектора и перемещением японскими компаниями своих производств за рубеж, Япония сохраняет потенциал обрабатывающей промышленности и на этой основе — статус одной из ведущих индустриальных держав мира.

Крупнейшим в индустриальной структуре Японии является машиностроительный комплекс. На него приходится около $\frac{1}{2}$ стоимости продукции обрабатывающей промышленности, и именно он определяет высокотехнологичное «лицо» японской промышленности, ее место в международном разделении труда. Японские автомобили, электронику, производственное оборудование, в том числе промышленные роботы, суда отличают высокий технологический уровень и безупречное качество, что и обеспечивает их высокую конкурентоспособность на международном рынке. Вместе с тем в последнее время японские (а также южнокорейские) компании сталкиваются со все более жесткой конкуренцией со стороны менее развитых стран. Другой проблемой является высокий курс иены, что ведет к росту издержек производства. Это заставляет японские компании еще более активно выносить производство за рубеж и стимулирует тенденцию к деиндустриализации.

В Южной Корее основу вторичного сектора также составляет обрабатывающее производство, в котором представлены весьма конкурентоспособные на мировом рынке производства: химия и нефтехимия, металлургия (6-е место в мире по выплавке стали), автомобилестроение (5-е место в мире), судостроение (2-е место в мире), электроника. Для обрабатывающего производства на протяжении всей послевоенной модернизации южнокорейской экономики были характерны ускоренное развитие и диверсификация отраслей, в результате чего на современном этапе на высокоразвитый и многоотраслевой машиностроительный комплекс приходится более половины всей обрабатывающей промышленности страны. Хотя динамичное развитие южнокорейской индустриализации не избежало некоторых проблем — структурных перекосов, дублирования мощностей, распыления средств, амбициозных затрат, конкуренции аналогичных товаров китайского производства, Южная Корея сохраняет достаточно высокие рейтинги по производству и торговле товарами с высокой добавленной стоимостью. В настоящее время руководство страны озабочено поисками технологий для производств высокотехнологичных товаров, отвечающих требованиям «зеленой экономики». Так, с 2005 г. усилиями государства и частного бизнеса осуществляется реализация стратегического плана развития индустрии интеллектуальных роботов, нацеленного на превращение Южной Кореи к 2015 г. в третьего крупнейшего в мире производителя робототехники (после Японии и США). Можно отметить уже сейчас, что Южная Корея по количеству роботов, приходящихся на 10 тысяч рабочих, значительно

опережает Японию (437 против 332 шт. соответственно, а также Германию — 282 шт. и США — 152 шт.)

Среди современных тенденций развития третичного сектора в Японии — изменение его отраслевой структуры в пользу так называемых новых отраслей, прежде всего информационно-коммуникационных. По уровню развития и распространения ИКТ Япония не уступает другим развитым странам. Задача построения информационного общества в Японии является одним из приоритетов государственной экономической политики, что подтверждается принятием еще в 2000 г. Основного закона о формировании передового информационно-телекоммуникационного сетевого общества, заложившего основу для продвижения Японии по пути информатизации.

Для торговли и бытового обслуживания характерна высокая доля мелких и средних предприятий. Во многом благодаря этому Япония обладает очень плотной торговой сетью, состоящей из 1,4 млн торговых точек, в которых занято почти 12 млн человек (не включая частично и временно занятых), что больше, чем в обрабатывающей промышленности. Одновременно в отрасли действуют универсальные торговые компании — *сого сёся*. Они представляют собой диверсифицированные гиганты, занимающиеся и оптовой, и розничной торговлей как на внутреннем, так и внешнем рынке, оказывающие информационные, маркетинговые и консультационные услуги, а также занимающиеся зарубежными инвестициями. Среди них крупнейшими являются Marubeni, Mitsubishi Corporation, Mitsui & Co., Nissho Iwai. На долю *сого сёся* приходится значительная часть оптовой торговли и внешнеторговых операций, зарубежного инвестирования, они имеют дочерние предприятия, отделения и представительства в большинстве стран мира.

Ведущую роль в пассажироперевозках внутри страны играет железнодорожный транспорт, на долю которого приходится 72% пассажиро-километров. По численности пассажиров, ежегодно перевозимых последним, Япония занимает 3-е место в мире после Индии и Китая, тем более что уже в начале 1960-х гг. в Японии появились высокоскоростные железные дороги. Основная часть грузов внутри страны перевозится автомобильным транспортом (51% т.км) и морским (44%). Последний является абсолютным лидером в международных перевозках, а Япония обладает одним из крупнейших в мире по тоннажу торговым флотом.

В третичном секторе южнокорейской экономики значительные изменения охватили все отрасли этого сектора, но наиболь-

шие трансформации произошли на транспорте, в образовании и особенно в информационно-коммуникационных услугах. По уровню распространения и влияния ИКТ на экономическое развитие Южная Корея опережает многие развитые страны, следуя сразу за Японией или даже опережая ее на основе собственных разработок. Рассматриваемый правительством в качестве одного из главных «локомотивов» южнокорейской экономики, сектор ИКТ дает уже 21% ВВП Южной Кореи и 32% ее экспорта.

16.6. Финансовый сектор

Для налогово-бюджетной системы Японии характерен дефицит консолидированного бюджета, который в нынешнем десятилетии достигает 6—10% (7,7% от ВВП в 2014 г.), т.е. он велик даже по меркам остальных развитых стран, традиционно имеющих бюджетный дефицит. Это следствие экономической политики, направленной на «заливание» японской депрессии и последовавшей рецессии ростом госрасходов. Побочным результатом такой политики стал быстрый рост госдолга, превысившего, по данным МВФ, 252% по отношению к ВВП (прогнозируется сохранение госдолга на этом уровне и в следующем десятилетии). На обслуживание этого огромного долга тратится около ¼ расходов бюджета (бюджеты 2014 и 2015 гг.), хотя уплачиваемые по облигациям проценты не превышают 1,5% (для облигаций со сроком 40 лет) вследствие низкой инфляции в Японии и высокой финансовой репутации ее правительства.

В результате Япония смогла в условиях депрессии и рецессии не только не сократить госрасходы по отношению к ВВП, но и увеличить их — с 35% в 1995 г. до 38% в 2001 г. и 36—42% в нашем десятилетии (совпадают со средним по ОЭСР показателем). При этом налоги в стране почти не повышались и для компаний (их налоговые выплаты составляют 36,6% от прибыли) они по-прежнему остаются на среднем для «триады» уровне.

Денежно-кредитная система Японии в целом отличается стабильностью. Однако в 1990—2000-е гг. проблемой стала затянувшаяся дефляция, которая до сих пор не преодолена. Япония демонстрирует то, что в экономической теории называется дефляционной ловушкой (дефляционной спиралью), т.е. ситуацией, когда падение общего уровня цен в стране приводит к сокращению или торможению производства в ней товаров и услуг, так

как фирмы, ожидая восстановления цен, сокращают или не увеличивают выпуск товаров и услуг, что ведет к сокращению заработной платы (что и происходит в Японии) и соответствующему падению денежного спроса со стороны населения, что еще больше сокращает (тормозит) выпуск продукции.

Япония обладает весьма развитой кредитной системой во главе с Банком Японии, включающей как государственные кредитные организации (Банк развития Японии, Японский банк международного сотрудничества, небанковские государственные кредитные организации), так и несколько сотен разнообразных частных кредитных организаций — городских, региональных, специализированных банков, банковских холдингов и групп, фондовых и инвестиционных компаний, кредитных кооперативов и кредитных ассоциаций. Кредитные учреждения страны в целом успешно выполняют функцию обеспечения экономических агентов кредитными ресурсами: показатель отношения внутреннего кредита, обеспечиваемого банковским сектором страны, к ВВП в Японии самый высокий в мире — 366%.

Наиболее крупными и мощными по депозитной базе и масштабам активных операций являются городские банки, большинство из которых являются неформальными центрами крупнейших бизнес-групп и обслуживают главным образом крупные компании, в первую очередь из числа членов группы. В 1980-е годы японские банки занимали ведущие позиции в международных банковских рейтингах, однако в период депрессии 1990-х гг. даже крупнейшие банки страны оказались в кризисной ситуации в связи с большим объемом «плохих» долгов (дебиторской задолженности). Этот кризис при активной поддержке государства был в основном преодолен к началу 2000-х гг., и тогда же произошла консолидация финансового сектора Японии: крупнейшие коммерческие банки, страховые, инвестиционные и другие финансовые учреждения образовали финансовые холдинги и группы, ведущими из которых стали три — Mizuho Financial Group, Sumitomo Mitsui Banking Corporation, Mitsubishi UFJ Financial Group (входят в список 30 крупнейших финансовых организаций рейтинга журнала Fortune).

Заметную роль в обеспечении компаний финансовыми ресурсами играет фондовый рынок страны, который является одним из самых крупных и динамичных в мире. Всего в стране действует пять фондовых бирж — в Токио, Осаке, Нагое, Фукуоке, Саппоро. При этом на долю Токийской фондовой биржи (TSE) приходится

88% оборота по акциям (по стоимости), Осацкой биржи — около 4%. В конце 2004 г. статус фондовой биржи получила внебиржевая торговая система JASDAQ. В 2013 году Токийская и Осацкая биржи объединились и образовалась Japan Stock Exchange Group Inc., которая в 2014 г. заняла 3-е место по размеру рыночной капитализации эмитентов ценных бумаг по версии Международной ассоциации фондовых бирж (The World Federation of Exchanges) после Нью-Йоркской и NASDAQ.

Особенностью финансовой системы Японии до последнего времени являлась высокая степень государственного регулирования с целью поддержания стабильности и ограничения конкуренции. Но с 1980-х гг. правительство начало проводить политику постепенной либерализации финансового рынка, которая продолжается и сейчас и нацелена на стимулирование конкуренции и предложения более широкого набора финансовых инструментов для клиентов в условиях более зрелой экономики.

Для Южной Кореи типичен профицит консолидированного бюджета — 1,5—2% в нашем десятилетии. Меньшие, чем в Японии, расходы южнокорейского консолидированного бюджета (30—31% от ВВП) объясняются более скромными расходами государства на социальные цели и отсутствием необходимости бороться с депрессией. Это позволяет сохранять на низком уровне налоги для компаний (в совокупности на них уходит лишь 27,9% от их прибыли), которые к тому же низки из-за налоговых льгот для экспортеров, что и приводит к небольшой величине доходной части госбюджета (32—33% от ВВП) и сохранению при этом профицита бюджета.

Денежная система Южной Кореи, как и Японии, сохраняет стабильность в 2000-е гг., а инфляция не превышает допустимых пределов (3%). Для кредитной системы характерно фактически господство государства. Министерство стратегии и финансов не только разрабатывает экономическую стратегию страны, но и распределяет финансовые ресурсы между отраслями и фирмами, а также определяет налоговые льготы, идущие прежде всего в отрасли первоочередного внимания: машиностроение, электронику, текстильную промышленность, черную металлургию, цветную металлургию, кораблестроение.

† Корейская банковская система во главе с Банком Кореи состоит из нескольких десятков банков, в том числе национальных, региональных, специализированных, а также иностранных (на последние приходится 32% банковских активов). Специализированные банки начали создаваться в 1960-е гг. для поддержки вышеуказан-

ных отраслей промышленности (например, Промышленный банк Кореи), а также сельского хозяйства и рыболовства, жилищного строительства и, конечно, внешней торговли (Экспортно-импортный банк). До кризиса 1997—1998 гг. государственная собственность в банковском секторе ограничивалась только специализированными банками (33% всех банковских активов), в результате посткризисной реорганизации 1996—1999 гг. она превысила 54%, однако к концу 2004 г. государство продало все акции и вышло из капиталов всех корейских банков, руководя ими теперь лишь через Банк Кореи и Министерство стратегии и финансов.

Фондовый рынок Южной Кореи представлен биржей Kosea Stock Exchange (KSE) и электронными биржами KOSDAQ и KOTC BV. Однако он до сих пор отстает в своем развитии от ведущих развитых стран, несмотря на активные меры правительства по его реформированию после азиатского финансового кризиса. Значение выпуска ценных бумаг как средства финансирования южнокорейских компаний относительно невелико, население и иностранные инвесторы еще слабо покупают их. В связи с этим степень капитализации фондового рынка остается низкой, а Южная Корея все еще классифицируется как страна с формирующимся финансовым рынком.

16.7. Внешнеэкономический сектор

По объему экспорта товаров и услуг Япония уступает только Китаю, США и Германии. Это следствие не только больших размеров японской экономики, но и ее экспортной направленности — экспортная квота, рассчитанная как отношение экспорта страны к ее ВВП по ППС, составила в 2014 г. 15% (табл. 16.3).

Таблица 16.3

Товарная и географическая структура внешней торговли Японии в 2014 г., %

Параметр	Экспорт	Импорт
Товарные группы — всего,	100,0	100,0
в том числе средства транспорта	24,0	4,0
продукция общего машиностроения	20,0	8,0
продукция электротехнического машиностроения	18,0	14,0
прочая продукция обрабатывающей промышленности	10,0	5,0
химическая продукция	11,0	8,0

Окончание

Параметр	Экспорт	Импорт
минеральное топливо	2,0	33,0
сырьевые товары	2,0	7,0
продовольствие	1,0	8,0
прочее	12,0	13,0
Страны и группы стран — главные торговые партнеры Японии,	100,0	100,0
в том числе Китай	19,0	23,0
США	19,0	9,0
ЕС (28)	11,0	10,0
Южная Корея	8,0	4,0
Тайвань	6,0	3,0
Австралия	—	6,0
Саудовская Аравия	—	6,0
<i>Справочно:</i>		
Россия	2,0	3,0

Рассчитано по: <http://www.stat.go.jp/english/data/handbook/c11cont.htm>
http://www.jetro.go.jp/en/reports/white_paper

На внешнем рынке японские компании специализируются на экспорте готовых изделий, преимущественно высокотехнологичной продукции. Вместе с тем в последние десятилетия позиции Японии на рынке этой продукции несколько ослабевают, что связано с усиливающейся конкуренцией со стороны развивающихся стран и перемещением производств японских компаний за рубеж. В торговле услугами в отличие от торговли товарами у Японии традиционно отрицательное сальдо, образующееся за счет таких позиций, как туризм, транспорт, страховые и информационные услуги.

В импорте Японии также преобладают готовые изделия (включая продукцию, произведенную японскими компаниями за рубежом). Однако сырьевой импорт по-прежнему имеет для Японии жизненно важное значение, хотя доля товаров данной группы в импорте страны постепенно снижается, в том числе благодаря политике перехода от импорта сырья и первичных энергоносителей к импорту материалов, полуфабрикатов и готового топлива.

Южная Корея входит в десятку крупнейших торговых держав мира (табл. 16.4). Ее экспортная квота по отношению к ВВП по ППС в 2014 г. составляла около 40%, что объясняется высокой экспортной ориентацией ее экономики.

Таблица 16.4

**Товарная и географическая структура внешней
торговли Южной Кореи в 2014 г., %**

Параметр	Экспорт	Импорт
Товарные группы — всего,	100,0	100,0
в том числе:		
средства транспорта, продукция общего и электротехнического машиностроения	54,6	26,1
прочая продукция обрабатывающей промышленности	8,5	7,5
химическая продукция	11,8	9,1
минеральное топливо	9,7	35,0
сырьевые товары	1,2	6,9
продовольствие	1,1	4,4
прочее	13,1	11,0
Страны и группы стран — главные торговые партнеры Южной Кореи,	100,0	100,0
в том числе:		
Китай	26,1	16,1
США	11,1	8,1
ЕС (28)	10,5	9,3
Япония	6,2	11,6

Рассчитано по: KITA, 2013 Korea International Trade Expected to be Bright Despite Uncertainty; UN Comtrade and UN Service Trade: Korea, Republic of. 2014, <http://kita.org/>

За 1960—2000-е годы структура внешней торговли Южной Кореи претерпела радикальные изменения: электроника и морские суда заняли половину экспорта, а главным торговым партнером стал Китай.

Усиление внешнеэкономических позиций Китая и ряда других менее развитых стран, трудная адаптация национальной экономики к глобализации, а также преодоление последствий последнего мирового экономического кризиса — вот основные внешнеэкономические проблемы, с которыми сталкивается внешняя торговля Южной Кореи. Для их решения правительство страны последовательно проводит курс на торговую либерализацию и развитие регионального и глобального сотрудничества. Если в прошлом Южная Корея во внешнеторговой политике делала акцент на контроле за импортом (в том числе через систему импортных лицензий) и содействии экспорту, то в 2000-е гг. внешнеторговая политика становится более либерализованной и нацеленной на заключение соглашений о свободной торговле с как можно большим количеством стран. Уже подписаны и дей-

ствуют такие соглашения с 50 странами, в том числе с ЕС, ЕАСТ (в составе Швейцарии, Норвегии, Исландии и Лихтенштейна), США, Чили, Перу, АСЕАН, Сингапуром, Турцией, подписаны соглашения с Австралией, Канадой, Колумбией, Вьетнамом, ведутся переговоры с Японией, Индонезией, Саудовской Аравией, Катаром, Россией. В начале 2015 г. начала работать зона свободной торговли с Китаем.

С 1997 года по новому таможенному законодательству товары из-за рубежа могут быть ввезены без импортных лицензий, за исключением тех, которые могут нанести ущерб здоровью или экономике страны. В то же время до сих пор используются другие протекционистские меры, которые защищают те отрасли ее экономики, которые наиболее подвержены вызовам мирового рынка, например аграрный сектор, который Южная Корея стремится открывать постепенно. Речь в первую очередь идет о рисовом рынке, который пока открыт для импорта всего на 10% (на многие товары установлены почти 100%-ные ввозные пошлины).

Япония играет заметную роль в международном движении капитала, но в основном как его экспортер. Она является крупнейшим в мире кредитором (инвестиционная позиция страны составляла 3,6 трлн долл. в 2014 г., в том числе 2,6 трлн иностранных долговых ценных бумаг). Во многом это следствие продолжающегося более четырех десятилетий повышения курса иены, опущенной в 1973 г. в свободное плавание, в результате которого она подорожала более чем в 3 раза (по отношению к доллару), что сдерживало экспорт товаров и стимулировало вывоз (но не ввоз) капитала. Другими причинами являются обилие капитала и традиционно низкие процентные ставки в Японии, что делает для японских инвесторов привлекательной покупку иностранных долговых ценных бумаг с более высокой доходностью. А достигнутый большинством крупных японских компаний высокий уровень международной конкурентоспособности и финансовой состоятельности делает их крупными экспортерами прямых инвестиций (за рубежом ими накоплено 1,2 трлн долл. прямых инвестиций по данным на 2014 г.).

Ввоз иностранного капитала в Японию чрезвычайно мал. Так, объем накопленных прямых иностранных инвестиций здесь составляет 0,17 трлн долл. (меньше, чем у Польши, Ирландии и ряда других развитых экономик среднего размера), по отношению доли страны в мировом ВВП и доли в мировом импорте ПИИ Япония в 2011 г. занимала 132-е место из 181 страны,

а вклад ПИИ во все ежегодные капиталовложения внутри Японии находится на уровне лишь 0,2% (2014). И хотя правительство Японии приветствует и даже поощряет иностранные инвестиции, главным препятствием для иностранного капитала остаются неформальные ограничения, в том числе наличие сплоченных бизнес-групп, члены которых предпочитают делать бизнес со своими партнерами по группе и используют практику перекрестного владения акциями внутри нее.

Япония — один из мировых лидеров по предоставлению международной помощи: в позапрошлом десятилетии она возглавляла рейтинг стран по размерам предоставляемой официальной помощи развитию и в настоящее время, несмотря на собственные финансовые проблемы, входит в первую пятерку «доноров». Основными реципиентами японской помощи являются страны Азии, около $\frac{2}{3}$ средств направляется на строительство производственной и социальной инфраструктур.

В Южной Корее индустриализация осуществлялась при опоре на значительные вливания иностранного ссудного капитала. В результате внешний долг страны по отношению к ее ВВП вырос до 50—60% в 1980-е гг., однако сейчас составляет лишь 34%.

Во многом это следствие того, что страна перешла от привлечения иностранного ссудного капитала (Южная Корея уже мало нуждается в нем) к поощрению притока прямых иностранных инвестиций, рассматривая их как важный канал поступления новых технологий. В 1998 году все законы и постановления об иностранных инвестициях были объединены в одном документе под названием «Закон о содействии привлечению иностранных инвестиций», который значительно облегчил процедуру регистрации ПИИ, усилил их защиту и открыл для них сферу услуг, в том числе банковский сектор. Через десять лет, в рамках программы по совершенствованию бизнес-среды для иностранного предпринимателя, были повышены максимальные пределы для займов за рубежом (они нередко сопровождают ПИИ) без необходимого предварительного заявления.

В результате на современном этапе ежегодный приток ПИИ в Южную Корею доходит до 10% от всех ее внутренних капиталовложений. Общий объем накопленных в стране ПИИ (0,16 трлн долл. в 2014 г.) ненамного уступает показателям Японии, хотя южнокорейская экономика в 3 раза меньше. На компании с иностранным капиталом (в основном с японским и американским) приходится 6% занятых в обрабатывающей промышленности, 13%

продаж внутри страны и 12% экспорта. Более того, Южная Корея сама становится видным экспортером капитала. В 2014 году объем накопленных ею прямых инвестиций за рубежом составил 0,13 трлн долл., хотя, как и в случае с прямыми инвестициями внутри страны, это все еще меньше, чем у других развитых экономик подобного размера. В связи с этим Южная Корея пока не считается серьезным участником международного движения капитала.

16.8. Социальный сектор

Япония относится к числу стран с высоким уровнем и качеством жизни. В 2013 году по индексу человеческого развития Япония заняла 17-е место из 187 стран, а по предстоящей продолжительности жизни — 1-е место (84 года).

По данным разработанного ОЭСР для своих стран-членов индекса лучшей жизни (Better Life Index, включает 11 позиций), Япония имеет показатели выше среднего в области образования, рынка труда, безопасности (уровень преступности, наркомании, дорожно-транспортных происшествий в Японии невысок), продолжительности жизни. В то же время относительно низки позиции Японии по жилищным условиям (площадь жилых помещений в расчете на человека, обеспеченность коммунальными удобствами), степени удовлетворенности жизнью, наличию свободного времени (оценивается по соотношению рабочего и свободного времени).

В Японии сформировалась комплексная система социального обеспечения, основными элементами которой являются пенсионное и медицинское страхование. Каждый из видов страхования в свою очередь включает несколько видов, в том числе систему страхования наемных работников по месту работы и национальную страховую систему. Таким образом, каждый гражданин Японии получает возможность быть застрахованным в одной и более системах каждого вида. Совокупные расходы на социальное страхование составляют свыше 30% общих расходов центрального и местных бюджетов и в условиях старения населения становятся все более тяжелым бременем для бюджета страны. Тем не менее страна по ряду показателей социального обеспечения и качества жизни отнюдь не является лидером среди развитых стран. Так, по коэффициенту пенсионного возмещения (отношение размера

пенсии к предыдущему заработку) Япония делит с Великобританией последнее место среди развитых стран — около 36%, занимает среднюю позицию среди стран ОЭСР по доле расходов в ВВП на охрану здоровья и медицинское обслуживание при их высоком качестве. В то же время страна смогла преодолеть острую прежде проблему деградации окружающей среды благодаря последовательной государственной экологической политике и реализации концепции «экономика замкнутого цикла» (т.е. безотходной).

Среди социальных проблем, с которыми сталкивается современная Япония и которые не были характерны для нее раньше, наблюдается ослабление семейных связей (сокращение числа семей, состоящих из нескольких поколений) и изменение традиционной модели семьи, что порождает проблемы воспитания детей, безработной молодежи, бездомных.

Южная Корея по индексу человеческого развития лишь немного уступает Японии, находясь на 12-м месте в мире по его величине. Столь неплохой показатель для молодой развитой страны обеспечивается прежде всего за счет субиндексов продолжительности жизни (81 год) и образования, в то время как субиндекс дохода на душу населения остается невысоким для развитых стран (этот доход ненамного превышает 30 тыс. долл. по ППС).

Сравнительно невысокие доходы населения и небольшие размеры госбюджета приводят к тому, что по расходам на социальное обеспечение к ВВП Южная Корея находится на последнем месте в ОЭСР. Пенсионная система развивается, но до сих пор охватывает не все слои пожилого населения, а коэффициент пенсионного возмещения лишь немного выше, чем в Японии.

Выводы

1. Современные и прогнозные темпы экономического роста Японии отличаются небольшой величиной и неустойчивостью, что связано с сохранением в экономике рудиментов догоняющего развития (прежде всего это относительная закрытость для иностранных товаров, капиталов и рабочей силы и все еще чрезмерное государственное регулирование); сокращением экономически активного населения; снижением эффективности внешней торговли, причем в условиях растущей конкуренции на рынках традиционных товаров со стороны других стран. Прогнозируются невысокие темпы роста — примерно 1%, и хотя в расчете на душу

сокращающегося населения это около 1,5% (2014), но ниже американских и европейских темпов

2. Южная Корея во многом переняла опыт послевоенного развития японской экономики, повторив его с определенным временным лагом и под воздействием другой мировой конъюнктуры. В этом и следующем десятилетиях для Южной Кореи прогнозируются высокие для развитых стран темпы — 3—4%, что позволит ей со временем обогнать по ВВП на душу населения многие другие развитые страны. В основе экономического роста Южной Кореи до сих пор лежит большая норма валового накопления — она росла все 1950—1970-е гг. и с тех пор остается на уровне 30% от ВВП. Столь большие инвестиции вначале во многом финансировались за счет иностранной помощи и внешних заимствований (в отличие от Японии), а затем за счет повысившейся в стране нормы валового сбережения — уже в 1980-е гг. она была выше 30% и до сих пор продолжает оставаться на этом уровне (во многом по тем же причинам, что ранее в Японии). Сохраняющиеся в Южной Корее неплохие для развитых стран темпы роста экономически активного населения позволяют активно осваивать эти инвестиции и поддерживать высокий для постиндустриальных экономик рост ВВП.

3. Особенностью предпринимательской структуры Японии является высокая степень консолидации бизнеса. Действующие в экономике бизнес-группы — как горизонтального типа (Мицубиси, Мицубиси, Сумитомо, Фуе, Санва, Дайити Канге), в состав которых входят финансовые учреждения, промышленные концерны разных отраслей, транспортные и другие компании сферы услуг, так и вертикального — *кэйрэцу*, объединяющих головные фирмы группы и их субподрядчиков, — отличает высокая степень сплоченности, часто обусловленная неформальными связями и обязательствами. К тому же японские бизнес-группы являются довольно закрытыми объединениями, в рамках которых практикуется перекрестное владение акциями и взаимное участие в руководящих органах друг друга. Их члены предпочитают осуществлять сделки с компаниями и банками своей группы, координируют свою стратегию с другими членами группы, придерживаются общих для них норм менеджмента.

4. В Южной Корее доля малого и среднего бизнеса в производстве ВВП ниже, чем в Японии, а доля крупного бизнеса — выше. При этом наблюдается специфика южнокорейских бизнес-групп (чеболей) — они находятся в собственности отдельных

семей, пользуются поддержкой государства и обычно являются конгломератами (многоотраслевыми организациями).

5. Как и в остальных развитых странах, ведущей тенденцией в демографии Японии является старение населения. Происходит и сокращение темпов его прироста, которое переросло в абсолютное сокращение численности населения, в том числе экономически активного. Но приток в Японию мигрантов, которые могли бы восполнить недостаток рабочей силы, по-прежнему невелик. Миграционные потоки сдерживаются жесткостью миграционного законодательства, отражающей культурно-исторические особенности страны, и прежде всего частично сохраняющуюся закрытость японского общества. Другой характерной чертой человеческого капитала Японии является невысокий уровень безработицы, что во многом связано с сохранением системы пожизненного найма и политикой правительства по поддержанию занятости. По оценке, Южная Корея столкнется с уменьшением численности экономически активного населения уже в 2015 г., что усилит тенденцию к снижению динамики экономического роста. Как и в Японии, уровень безработицы в Южной Корее — один из самых низких среди развитых стран — в нашем десятилетии ненамного превышает 3%.

6. В этих условиях Южная Корея, как и Япония, все большее внимание уделяет развитию человеческого капитала. Если на индустриальной стадии главными факторами экономического развития были быстрый рост экономически активного населения, высокая норма валового накопления, активное заимствование иностранных знаний (а в Южной Корее — и иностранного капитала), то в последние десятилетия на первое место выходят образование и собственные научные исследования.

7. Основу вторичного сектора экономики Японии составляет обрабатывающая промышленность. Несмотря на тенденцию к деиндустриализации, обусловленной ростом отраслей третичного сектора и перемещением японскими компаниями своих производств за рубеж, Япония сохраняет потенциал обрабатывающей промышленности, и прежде всего машиностроения. На него приходится около половины стоимости продукции обрабатывающей промышленности, и именно оно определяет высокотехнологичное «лицо» японской промышленности, ее место в международном разделении труда.

8. В Южной Корее основу вторичного сектора также составляет обрабатывающая промышленность, которая представлена весь-

ма конкурентоспособными на мировом рынке производствами: химия и нефтехимия, металлургия (6-е место в мире по выплавке стали), автомобилестроение (5-е место в мире), судостроение (2-е место в мире), электроника. Для обрабатывающего производства на протяжении всей послевоенной модернизации южнокорейской экономики были характерны ускоренное развитие и диверсификация отраслей, в результате чего на современном этапе на высокоразвитый и многоотраслевой машиностроительный комплекс приходится более половины всей обрабатывающей промышленности страны.

9. Среди современных тенденций развития третичного сектора в Японии и Южной Корее — изменение его отраслевой структуры в пользу так называемых новых отраслей, прежде всего информационного-коммуникационных. По показателям развития ИКТ Япония не уступает остальным ведущим развитым странам, а Южная Корея по некоторым показателям даже опережает их.

10. Для налогово-бюджетной системы Японии характерен дефицит консолидированного бюджета, который в нынешнем десятилетии достигает 6—10%, т.е. он велик даже по меркам остальных развитых стран, традиционно имеющих бюджетный дефицит. Это следствие экономической политики, направленной на «заливание» японской депрессии и последовавшей рецессии ростом госрасходов. Побочным результатом такой политики стал быстрый рост госдолга, превысившего 250% по отношению к ВВП. На обслуживание этого огромного долга тратится около ¼ расходов бюджета (бюджеты 2014 и 2015 гг.), хотя уплачиваемые по облигациям проценты не превышают 1,5% (для облигаций со сроком 40 лет) вследствие низкой инфляции в Японии и высокой финансовой репутации ее правительства. В результате Япония смогла в условиях депрессии и рецессии не только не сократить госрасходы по отношению к ВВП, но и увеличить их

11. Для Южной Кореи типичен профицит консолидированного бюджета. Меньшие, чем в Японии, расходы южнокорейского консолидированного бюджета (30—31% от ВВП) объясняются более скромными расходами государства на социальные цели и отсутствием необходимости бороться с депрессией. Это позволяет сохранять на низком уровне налоги для компаний (в совокупности на них уходят лишь 27,9% от их прибыли), которые к тому же низки из-за налоговых льгот для экспортеров, что и приводит к небольшой величине доходной части госбюджета (32—33% от ВВП) и сохранению при этом профицита бюджета.

12. По объему экспорта товаров и услуг Япония уступает только Китаю, США и Германии. Это следствие не только больших размеров японской экономики, но и ее экспортной направленности. Южная Корея с ее еще большей экспортной направленностью входит в десятку крупнейших торговых держав мира. Япония играет заметную роль в международном движении капитала, но в основном как его экспортер. Южная Корея более открыта для иностранного капитала.

13. Япония имеет показатели выше других развитых стран в области образования, рынка труда, безопасности (уровень преступности, наркомании, дорожно-транспортных происшествий в Японии невысок), продолжительности жизни. В то же время относительно низки позиции Японии по жилищным условиям, степени удовлетворенности жизнью, наличию свободного времени (оценивается по соотношению рабочего и свободного времени). В стране сформировалась развитая система социального обеспечения, хотя страна по некоторым социальным показателям отнюдь не является лидером среди развитых стран. В то же время Япония смогла преодолеть острую прежде проблему экологии благодаря последовательной государственной экологической политике и реализации концепции безотходной экономики.

14. Южная Корея по индексу человеческого развития лишь немного уступает Японии, находясь на 12-м месте в мире по его величине. Столь неплохой показатель для молодой развитой страны обеспечивается прежде всего за счет субиндексов продолжительности жизни (81 год) и образования, в то время как субиндекс дохода на душу населения остается низким. Сравнительно невысокие доходы населения и небольшие размеры госбюджета приводят к тому, что по расходам на социальное обеспечение к ВВП страна находится на последнем месте в ОЭСР. Пенсионная система Южной Кореи развивается, но до сих пор охватывает не все слои пожилого населения, а коэффициент пенсионного возмещения лишь немного выше, чем в Японии.

Термины и понятия

Кэйрэцу
Сого сёся
Чеболь

Вопросы и задания для самопроверки

1. Почему в Южной Корее темпы экономического роста выше, чем в Японии?
2. В чем специфика японских бизнес-групп?
3. Почему японский бизнес-климат тяжелее для иностранных предпринимателей, чем южнокорейский?
4. Почему японская иена имеет долговременную тенденцию к удорожанию?
5. В чем выражается экономическая замкнутость Японии?
6. Каковы сильные и слабые места социального сектора Японии?

РАЗДЕЛ VI

ЭКОНОМИКА МЕНЕЕ РАЗВИТЫХ СТРАН И РЕГИОНОВ МИРА

Задача этого раздела — дать студенту сведения об основных тенденциях и проблемах менее развитых экономик. В результате он будет:

знать ведущие экономические проблемы менее развитых стран;

уметь анализировать главные экономические тенденции этих стран;

владеть навыками поиска информации по менее развитым экономикам.

Глава 17. Менее развитые страны как группа

Подавляющая часть экономик мира относится к менее развитым. Огромное количество стран — участниц этой группы — почти две сотни — затрудняет их анализ. Тем не менее он возможен, если за его основу взять теорию экономического развития, разработанную именно для этой группы.

17.1. Дифференциация менее развитых стран

То общее, что объединяет все менее развитые страны, — это их экономическая отсталость. Однако это не означает, что они являются однородной отсталой массой. В экономической аналитике выделяют различные группы (точнее, подгруппы) этих стран (см. параграф 1.3).

Так, страны — участницы группы БРИКС объединяются аналитиками в одну группу потому, что являются экономическими лидерами своих регионов. В то же время они сильно различаются не только по своему экономическому весу, но и по уровню эко-

номического развития — если Россия и в меньшей степени Бразилия близки по некоторым своим экономическим характеристикам к развитым странам, то Китай отстоит от них намного дальше, не говоря уже об Индии. В то же время очень высокая экономическая динамика двух экономических гигантов — Китая и Индии — позволяет им сокращать свое отставание от развитых стран и повышать свой экономический вес очень быстро (табл. 17.1).

Таблица 17.1

Страны БРИКС: показатели веса в мировой экономике, уровня экономического развития и динамики в 2014 г.

Страна	Показатель				
	доля в ВВП мира по ППС, %	ВНД на душу населения по ППС, долл.	соотношение трех секторов, % от ВВП	ИЧР*	среднегодовые темпы роста ВВП в 2012–2017 гг., по прогнозу ОЭСР, %
Китай	16,6	13 130	10:44:46	0,719	8,1
Индия	6,8	5 640	18:25:57	0,586	6,3
Бразилия	3,0	15 590	6:25:69	0,744	3,3
ЮАР	0,6	12 700	2:28:70	0,658	4,7
Россия	3,3	24 710	4:36:60	0,778	3,5

* 2013 г.

Источник: UNDP. Human Development Report 2014. New York, 2014. P. 160–163; World Bank. World Development Report 2014. Washington, 2013. P. 296–298; World Bank. World Economic Outlook. October 2015. P. 147; OECD Economic Outlook. October 2013. P. 199; <http://data.worldbank.org/indicator/NE.GDI.TOTL.ZS>

БРИКС существует не только как аналитическая группа, но и как политический клуб, в основном для противостояния развитым странам в их внешнеэкономической политике. Для экономического анализа выделение БРИКС как группы целесообразно потому, что позволяет исследовать различные закономерности догоняющего развития на примере лидеров менее развитых регионов мира. Хотя с этой точки зрения было бы еще рациональнее включать в БРИКС остальные менее развитые страны, входящие в «двадцатку» — Мексику, Аргентину, Индонезию, Саудовскую Аравию, Турцию и, возможно, Иран.

Группа новых индустриальных стран охватывает несколько десятков стран, переходящих или уже перешедших к индустриальному обществу. Идущая в них индустриализация обеспечива-

ет высокие темпы экономического роста. Тем не менее интенсивность индустриализации (и соответственно динамика ВВП) различна по новым индустриальным странам и зависит прежде всего от их нормы валового накопления и темпов роста экономически активного населения (точнее, занятости) (табл. 17.2).

Таблица 17.2

Ведущие новые индустриальные страны: норма валового накопления, рост занятости и ВВП

Страна	Показатель		
	норма валового накопления в 2014 г., % от ВВП	среднегодовые потенциальные темпы роста занятости в 2012–2017 гг., по прогнозу ОЭСР, %	среднегодовые темпы роста ВВП в 2012–2017 гг., по прогнозу ОЭСР, %
Аргентина	20	1,6	2,3
Мексика	22	2,1	3,5
Бразилия	20	1,4	3,3
Китай	49*	0,5	8,1
Индия	31	1,8	6,3
Индонезия	35	1,9	6,0
Турция	20	2,5	4,8
ЮАР	20	1,9	4,7

* 2013 г.

Источник: OECD Economic Outlook, October 2013. P. 199; <http://data.worldbank.org/indicator/NE.GDI.TOTL.ZS>.

Страны с переходной экономикой все реже выделяются как отдельная группа из-за того, что они сильно расслоились — часть из них фактически вошла в группу развитых стран (Чехия, Словакия, Словения), другие приближаются к этому статусу (страны Балтии, Польша, Венгрия, Румыния, Россия, Белоруссия, Казахстан), некоторым удалось в прошлом и нынешнем десятилетии развить высокие темпы роста (Азербайджан, Армения, Грузия, Таджикистан, Туркмения, Узбекистан, Монголия, ряд бывших югославских республик), хотя некоторые все еще не восстановили дореформенный, социалистических времен ВВП на душу населения (Болгария, Украина, Молдавия, Грузия, Таджикистан), а часть вообще не считает себя странами с переходной экономикой, официально продолжая строить социализм (Китай, Вьетнам, КНДР).

Два с половиной десятка стран — экспортеров топлива оказались в выигрышном положении из-за резкого роста (вплоть

до 2014 г.) мировых цен на углеводороды — реальные, т.е. с учетом инфляции, цены на нефть, несмотря на большие колебания, за последние полстолетия выросли в 10 раз. В результате у этих стран образовались дополнительные средства для модернизации, хотя размеры этих средств сильно различаются по странам: в 2012 г. выручка от экспорта нефти в расчете на душу населения в Кувейте составила около 26 тыс. долл., в России — менее 1,5 тыс. долл. Нигерии — ниже 0,5 тыс. долл. Тем не менее, по расчетам Всемирного банка, повышательный тренд в мировых нефтяных ценах только в прошлом десятилетии (с 13 долл. за баррель в 1998 г. до 97 долл. в 2008 г.) обеспечивал России дополнительно 1,5—3,0 п.п. прироста ВВП в год. С другой стороны, в этих странах структура экономики деформирована из-за «голландской болезни», т.е. доминирования добычи топлива за счет остальных отраслей со всеми вытекающими последствиями, и прежде всего чрезмерной зависимостью от колебаний мировых цен на это топливо. Это приводило в годы плохой мировой экономической конъюнктуры к торможению экономического роста, как, например, в России в 1990-е гг., когда мировая цена барреля нефти снизилась с 24 долл. в 1990 г. до 13 долл. в 1998 г. или в наше время, когда она снизилась со 121 долл. в 2012 г. до менее 40 долл. к концу 2015 г.

Длительное существование «голландской болезни» в ряде богатых топливом и сырьем стран даже породило термин «ресурсное проклятие», означающий отрицательное влияние доминирования топливных и сырьевых отраслей на темпы экономического роста страны в долгосрочном периоде. Однако экономическая история развитых стран (Канады, Австралии, Норвегии) говорит о том, что «ресурсного проклятия» можно избежать, если экономические институты страны (особенно конкуренция) поощряют переток (аллокацию) ресурсов в наиболее современные отрасли, а политические институты (особенно институты демократии) способствуют постоянной модернизации экономики. Но в менее развитых странах со слабыми рыночными институтами и невысоким уровнем демократии аллокация ресурсов происходит плохо, а реформы осуществляются слабо. Ведь ощутимые (а тем более большие) доходы от сырьевого экспорта могут ослаблять спрос экономики на хорошие институты (вроде института конкуренции) и сдерживать желание правящей элиты проводить рыночные реформы, примером чего может быть СССР в 1970-е — первую половину 1980-х гг., когда наблюдался резкий рост доходов от не-

фтегазового экспорта (мировая цена барреля нефти повысилась с 2 долл. в 1970 г. до 37 долл. в 1980 г.). Реформы заменяются популизмом, на который и тратится значительная часть природной ренты, примером чего может быть Венесуэла.

Еще около двух с половиной десятков менее развитых стран относится к странам — экспортерам прочего сырья, получая от этого такие же выгоды и проблемы, что и страны — экспортеры топлива. В основном это латиноамериканские страны (Чили, Перу и др.), африканские и несколько азиатских стран (среди них Узбекистан).

В государствах, образующих группу наименее развитых стран, ВНД на душу населения составляет менее 1 тыс. долл., невысок индекс человеческого развития, а экономический рост сильно нестабилен. ООН постоянно пересматривает критерии отнесения к наименее развитым странам и сам список этих стран, в который сейчас входят 49 государств, в основном в Африке южнее Сахары (34 государства). Нахождение в этом списке помогает им получить таможенные преференции на свой экспорт в других странах и получать от них и международных организаций большую внешнюю помощь.

У большинства менее развитых стран наблюдается систематически отрицательное сальдо текущего платежного баланса в течение последних 40 лет, в результате чего у них накопился большой внешний долг. В связи с этим МВФ выделяет группу стран-должников, в которой 123 государства. Часть этих стран (38) являются к тому же наименее развитыми, и обслуживать внешний долг им особенно тяжело. И поэтому МВФ и Всемирный банк выделяют их в группу бедных стран с большим внешним долгом и, главное, осуществляют многолетнюю программу (инициативу) по списанию и реструктурированию их внешнего долга.

17.2. Основные тенденции, проблемы и вызовы в менее развитых странах

Менее развитые страны так же активно, как развитые государства, принимают участие в глобализации, экспортируя существенную часть своей продукции, привлекая немало иностранного капитала, поставляя и принимая большое количество мигрантов (см. табл. 4.1). В то же время они больше, чем развитые экономики, прибегают к протекционизму, и поэтому их экономики можно

охарактеризовать как менее открытые для иностранной конкуренции. В основном это обусловлено необходимостью защиты от международной конкуренции недавно созданных или создающихся в ходе индустриализации отраслей. Возникающая при этом проблема «тепличных» условий для этих отраслей отчасти решается на базе экспортно ориентированной модели модернизации (см. параграф 5.2) — слабая местная конкуренция более чем компенсируется сильной конкуренцией на внешних рынках.

Постиндустриализация как тенденция менее характерна для этих стран, чем для развитых. Многие менее развитые страны находятся на индустриальной стадии развития, хотя и в различных ее фазах, как, например, Китай, Индия и другие новые индустриальные страны, которые перешли к фазе активной индустриализации (Индия) или находятся в ее разгаре (Китай). Но значительная часть менее развитых стран, особенно в Африке южнее Сахары, к индустриализации еще не приступила и находится на переходе от стадии традиционного общества к индустриальному. Лишь небольшая, наиболее продвинутая часть менее развитых стран уже переходит в постиндустриальное общество — это прежде всего часть стран с переходной экономикой во главе с Россией, небольшой ряд латиноамериканских и азиатских государств.

Знания, главный экономический ресурс постиндустриальной стадии, в основном импортируется менее развитыми странами из развитых. На западный манер построено их образование, информационная инфраструктура, наука. Основой их инноваций также являются импортированные из развитых стран технологические и организационные знания. Но наиболее крупные из менее развитых государств имеют возможность развивать и собственную науку за счет поддержания ее из своих больших бюджетов. Более того, собственные достижения позволяют им в ряде научных областей, особенно политически значимых (космос, атомная энергия, оборонные исследования), приблизиться к развитым странам. Прежде всего это относится к России, Китаю, Индии.

В менее развитых странах также наблюдается общемировая тенденция к либерализации экономики. Однако, если судить по ежегодному докладу Doing Business от Всемирного банка, только четыре из них (Грузия, Маврикий, Малайзия, Таиланд) входят в первую двадцатку стран по уровню легкости организации и ведения частного бизнеса, а большинство остальных менее развитых

стран замыкает этот рейтинг. В них бизнес сталкивается с более сильным, чем в развитых странах, вмешательством государства в его деятельность. Это следствие как большей власти государства, так и слабости частного бизнеса в странах незрелого капитализма. Из-за частой неспособности молодого капитализма развивать капиталоемкие отрасли государство само их развивает на базе госсектора, а в результате, если отставить в сторону традиционные уклады, в современном укладе государственный сектор нередко доминирует над частным. Государственная бюрократия, особенно в странах с недемократическими режимами, использует эту ситуацию для контроля над частным бизнесом в собственных целях, получая от этого административную (политическую) ренту. При анализе роли государства в экономике менее развитых стран нас не должны вводить в заблуждение небольшие размеры их госбюджета — они связаны не с малой ролью государства в экономике, а с его слабыми расходами на социальные нужды, что типично для отсталого общества.

Главным вызовом для менее развитых стран, еще в большей степени, чем для развитых, является модернизация. Для ее проведения, особенно с точки зрения догоняющего развития, нужны высокие темпы экономического роста. Хотя неонинституциональная теория говорит, что темпы роста являются следствием хороших институтов, но неокейнсианская теория (а она доминирует в теории экономического развития при анализе экономической динамики) склоняется к другой логике — высокие темпы роста обеспечивают повышение уровня экономического развития, а он в свою очередь является базой для улучшения институтов. В пользу этой логики говорит и то, что на практике именно темпы роста обычно стоят в центре внимания экономической политики как менее развитых, так и развитых стран. В таблице 17.3 представлен прогноз ОЭСР среднегодовых темпов роста ВВП в менее развитых странах.

Таблица 17.3

**Менее развитые страны: прогноз ОЭСР
среднегодовых темпов роста ВВП, %**

Страна	Показатель		
	1996–2005 гг.	2012–2017 гг.	2018–2030 гг.**
Мир	3,9	3,8	3,6
Страны — члены ОЭСР	2,8*	1,9	2,3
Страны, не входящие в ОЭСР,	5,2	6,4	5,3

Окончание

Страна	Показатель		
	1996–2005 гг.	2012–2017 гг.	2018–2030 гг.**
в том числе:			
Аргентина	2,3	2,3	3,1
Бразилия	2,4	3,3	3,6
Китай	9,2	8,1	5,4
Индия	6,4	6,3	6,8
Индонезия	2,6	6,0	5,2
ЮАР	3,3	4,7	4,9
Россия	3,8	3,5	2,8
<i>Справочно:</i>			
(входящие в ОЭСР менее развитые страны):			
Мексика	3,4	3,5	3,6
Турция	4,3	4,8	4,3
Польша	4,2	2,5	2,2

* Только развитые страны — члены ОЭСР.

** Потенциальные темпы роста, т.е. без учета спадов и бумов.

Источник: OECD Economic Outlook. October 2013. P. 199; IMF. World Economic Outlook. October 2014. P. 183–185.

Как следует из табл. 17.3, в перспективе можно ожидать продолжения сложившейся в последние десятилетия тенденции — менее развитые страны как группа обгоняют развитые страны по темпам экономического роста. Это можно трактовать в целом как успех в догоняющем развитии.

В то же время ведущие латиноамериканские страны, восточноевропейские государства и Россия не имеют больших успехов в этом развитии, а в результате их отставание от развитых стран будет сокращаться медленно. Наиболее высокие темпы прогнозируются для азиатских стран, особенно для восточно- и южноазиатских гигантов — Китая, Индии, Индонезии.

17.3. Реальный сектор

Главной тенденцией в реальном секторе менее развитых стран является индустриализация — наименее развитые страны пытаются к ней приступить, наиболее продвинутые страны, переходящие в постиндустриальное общество, — завершают ее, а основная масса остальных менее развитых стран находится в разных фазах индустриализации.

В результате различна экономическая структура менее развитых стран (см. табл. 4.2). В Китае, давно находящемся в фазе активной индустриализации и к тому же проводимой максимально возможными темпами, доля вторичного сектора выше, чем у Индии, только входящей в эту фазу, и чем у продвинутых на индустриальном пути Бразилии и ЮАР, начавших осуществлять индустриализацию раньше, но менее интенсивно. О достигнутом уровне индустриализации отчасти говорит доля машин и транспортного оборудования во всем выпуске готовых изделий в стране. В конце прошлого десятилетия эта доля составляла 37% в Германии и Японии (и росла) и 26% в США (сокращалась). В менее развитых странах она остается намного меньше — 24% в Китае и Польше, 18—21% — в Индии, Бразилии, Мексике, Индонезии, Иране, Турции, хотя всюду с тенденцией к росту, кроме ЮАР, Индонезии и России (в нашей стране эта доля снизилась в прошлое десятилетие с 19 до 9% из-за продолжавшейся деиндустриализации российской экономики).

Что касается доли услуг, то она высока во многих менее развитых странах. Это вводит неопытного исследователя в заблуждении о якобы высоком уровне экономического развития этих стран, но обычно она лишь свидетельствует о малой доли вторичного сектора: в ВВП Китая доля третичного сектора (48%) ниже, чем в более отсталом Афганистане (54%). Кроме того, важна структура третичного сектора — состоит ли он в основном из традиционных торговли и транспорта или же в нем доминируют современные услуги — наука, образование, здравоохранение, ЖКЖ, финансовые и деловые услуги. Наконец, доля услуг (и сельского хозяйства) во многих менее развитых странах раздута за счет большой скрытой безработицы, для которой эти отрасли являются как бы «резиновыми».

Более объективным показателем достигнутого уровня индустриализации страны и уровня развития экономики в целом является доля первичного сектора (кроме тех стран, вроде арабских государств Персидского залива, которые испытывают острую нехватку сельхозугодий) — в ВВП Китая это 10%, Индии — 18%, Бразилии — 6%, ЮАР — 2%, России — 4%. Если дополнить этот показатель данными о занятости, то картина будет еще отчетливее — в первичном секторе Китая работают 35% всех занятых этой страны, в Индии — 47%, Бразилии — 15, ЮАР — 5%, России — менее 10%. Можно сделать вывод о слабой индустриализации первичного сектора в Китае, Индии и Бразилии, где вклад

этого сектора в ВВП в 3 раза меньше его доли в занятости. Кстати, в развитых странах оба исследуемых показателя обычно совпадают, что говорит о завершении индустриализации как в этом секторе, так и в стране в целом.

17.4. Финансовый сектор

На менее развитые страны приходится менее 20% финансового капитала мира, если о его размерах судить по величине мирового финансового рынка. При этом размеры и структура этого рынка различаются по регионам (табл. 17.4).

Таблица 17.4

Менее развитые страны: структура финансового капитала (финансового рынка) в 2014 г.

Регион	Показатель				
	капитализация рынка акций, млрд долл.	стоимость долговых ценных бумаг, млрд долл.	банковские активы, млрд долл.	сумма акций, долговых ценных бумаг, банковских активов, млрд долл.	акции, долговые ценные бумаги, банковские активы по отношению к ВВП, %
Менее развитые страны — всего,	11 233	11 225	33 926	56 384	194
в том числе Азия (кроме Ближнего и Среднего Востока)	6 025	5 795	24 262	36 083	262
Латинская Америка	2 184	3 561	3 889	9 633	163
Ближний и Средний Восток	1 114	237	2 127	3 478	111
Африка южнее Сахары	609	243	634	1 486	92
Центрально-Восточная Европа	1 301	1 389	3 015	5 704	122

Источник: IMF. Global Financial Stability Report. April 2015. Statistical Appendix. P. 11.

Несмотря на большие доходы стран Ближнего и Среднего Востока от экспорта нефти и газа, данные табл. 17.4 говорят о скромном месте финансового сектора в экономике этого региона. Невысокий уровень экономического развития не способствует росту здесь финансового сектора (кроме, возможно, ОАЕ). Заработанные от экспорта нефти и газа финансовые ресурсы направляются

не столько в национальную экономику, сколько уходят за рубеж в виде экспорта капитала: на арабские государства Персидского залива в 2012 г. приходилась $\frac{1}{5}$ вывоза капитала в мире.

Основная часть финансовых ресурсов менее развитых стран приходится на остальные страны Азии, прежде всего Китай. Огромные банковские активы этой страны, порожденные экспансионистской денежной политикой Народного банка, быстро растут в паре с быстрым ростом ВВП, опережая его. В Китае отношение денежной массы M2 к ВВП — одно из самых высоких в мире, и при этом инфляция остается невысокой (в диапазоне 2—3% в последние годы). Менее развитый фондовый рынок также набирает обороты по мере «взросления» экономики Китая, превращаясь в перспективе в один из крупнейших в мире.

Большинство остальных менее развитых стран имеют несбалансированную денежно-кредитную систему. Об этом говорит высокий уровень инфляции в целом по группе менее развитых стран (ежегодно 5—7% в нынешнем десятилетии) по сравнению с развитыми (1—2%). Так, в Индии инфляция находится на уровне 5-6%, Бразилии — 3—4%. Отчасти инфляцию здесь, как и в развитых странах, провоцируют постоянные дефициты госбюджета. Но еще больше на ее размеры влияет неравномерное развитие разных отраслей и возникающий из-за этого частый дефицит отдельных товаров и услуг, неурожаи в этих экономиках с большим первичным сектором, завышение цен госкомпаниями-монополистами, т.е. весь набор немонетарных факторов инфляции здесь представлен во всей красе.

Налогово-бюджетная система в менее развитых странах получает меньше налогов, чем в развитых странах из-за бедности основной массы налогоплательщиков (в Индии большинство населения не платит индивидуальный подоходный налог из-за того, что находится ниже налогооблагаемого минимума), пребывания огромной части экономики в неформальном секторе, невысокой доходности госсектора. В результате основное бремя налогообложения приходится на компании по добыче и экспорту сырья и топлива (как, например, в России, где подобные налоги составляют $\frac{1}{3}$ поступлений консолидированного бюджета) и на прочие частные компании. В 2013 году в Китае, Индии, Бразилии типичная частная компания платила налогов в размере 62—69% от своей прибыли, в России — 49%, в то время как в США, Японии, Германии — 46—50%.

Хотя дефициты госбюджета в менее развитых странах обычно не превосходят дефициты госбюджета в развитых странах, так же

как и размеры их государственного долга, проблема заключается в том, что оплачивать госдолг менее развитым странам сложнее. Здесь обычно не накоплен большой финансовый капитал, а отсюда и выше процентные платежи по заимствованиям. К тому же значительная часть государственного долга приходится на иностранных кредиторов, к рекомендациям которых по проведению экономической политики приходится прислушиваться. И если Китай с его небольшим госдолгом (в 2014 г. оценивался в 17% к ВВП) подобных проблем почти не испытывает, не говоря уже о России (12%), то у Индии (66%), Бразилии (59%), ЮАР (45%) они ощутимы.

17.5. Внешнеэкономический сектор

Менее развитые экономики экспортируют сравнительно простые товары и услуги, а сложную продукцию в основном импортируют. Например, экспорт России более чем на 90% состоит из сырья, топлива, материалов и полуфабрикатов, а основная часть потребляемого в стране сложного оборудования импортируется. Тем не менее действует тенденция к усложнению (облагораживанию) товарной структуры экспорта из менее развитых стран. Например, страны Восточной Азии и Латинской Америки уже лидируют в мировом экспорте офисного и телекоммуникационного оборудования и занимают все более прочные позиции в экспорте автомобильной продукции, химикатов и лекарств.

Если мировые цены на готовые изделия мало подвержены колебаниям, то сырье, топливо, материалы и полуфабрикаты являются биржевыми товарами, что означает сильную волатильность мировых цен на эти товары и соответственно нестабильность доходов от их экспорта. Так, в 2008 г. средние цены на российский товарный экспорт выросли на 37%, и хотя его физический объем даже снизился на 3%, общий объем экспортных доходов России увеличился в том году более чем на треть, достигнув 466 млрд долл. Однако уже в следующем году эти доходы уменьшились до 297 млрд долл., так как увеличить физический объем экспорта в условиях наступившего мирового экономического кризиса России не удалось, а главное — средние цены на российский экспорт упали на 34%. А ведь для менее развитых стран экспорт является главным источником свободно конвертируемой валюты, так как их собственная валюта таковой не является и на нее не приобретешь товары и услуги за рубежом. У России

в 2014 г. экспортные доходы от товаров и услуг составили 564 млрд долл., в то время как приток прямых иностранных инвестиций — 21 млрд долл., переводы доходов и заработной платы из-за рубежа — 47 млрд долл.

Тенденция к усложнению товарной структуры экспорта из менее развитых стран поддерживается не только растущим уровнем их экономического развития, но и деятельностью западных ТНК в этих странах. Они, как и в развитых странах, обеспечивают существенную часть всего национального экспорта товаров и услуг — в развитых странах это около 30%, в менее развитых — 12% (в Китае — 33%, Индии — 24%, ЮАР — 21%, Бразилии — 11%, России — 7%). Дешевое сырье и недорогая рабочая сила обеспечивают здесь местным и иностранным компаниям конкурентные преимущества в выпуске все более широкой и сложной номенклатуры экспортируемой продукции. Этот стихийно идущий процесс приводит к вытеснению в развитых странах производства вначале простой, а затем и все более сложной продукции импортом из менее развитых стран. В этом смысле можно говорить о переносе ряда отраслей из развитых стран в менее развитые.

Менее развитые страны все активнее привлекают капитал из развитых стран. Однако основные потоки капитала в мире продолжают двигаться между самими развитыми странами. Это происходит как в силу большего размера их экономик (ВВП одной только Испании примерно равен ВВП всех стран Африки южнее Сахары), так и их лучшего инвестиционного климата. Проблема привлечения иностранного капитала в менее развитые экономики заключается в том, что хотя здесь можно получить намного большую норму прибыли, капитал в этих странах работает в более рискованных условиях. Как бы ни старались менее развитые страны улучшить условия для инвестиций, отсталость их экономических институтов (а это главная причина отсталости всей экономики этих стран) обычно не позволяет им быть такими же притягательными для иностранных инвесторов, как развитые страны. В решении этой проблемы наибольшего успеха добились страны с явными достижениями в инвестиционном климате, а главное — с хорошими перспективами экономического развития. Из крупных стран это прежде всего Китай, затем Индия, Бразилия, Россия, если судить по прямым иностранным инвестициям. Более того, эти экономики сами приступили к активному экспорту капитала.

Менее развитые страны — это главные поставщики иностранной рабочей силы для развитых стран, а некоторые из них сами

стали крупными центрами притяжения иммигрантов (см. табл. 4.1). В результате переводы из России работающих в ней иммигрантов составляют около 1% ее ВВП (около 20 млрд долл. в 2014 г.), но одновременно эти люди составляют около 10% всей работающих в нашей стране и их вклад в ВВП России огромен — 200—300 млрд долл. Одновременно огромен вклад переводимых мигрантами из России (частично из Казахстана и Европы) средств в экономику центральноазиатских, закавказских и восточноевропейских стран СНГ. Так, подобные переводы составляют главную часть доходов Таджикистана (40% по отношению к его ВВП) и Киргизии (27%), даже если принимать во внимание большие доходы этих стран от наркотрафика из Афганистана.

Меньшая часть рассматриваемых стран сводит платежный баланс со стабильно положительным сальдо и поэтому имеет большие золотовалютные резервы и небольшую внешнюю задолженность. Для большинства остальных характерна противоположная ситуация, и в результате растет их внешний долг. По всей группе менее развитых стран в 2014 г. он достиг 7,4 трлн долл., а платежи (погашения и проценты) по нему — 2,5 трлн долл., что составило 27% от экспортных доходов менее развитых стран.

Международный валютный фонд предлагает так рассматривать этот показатель: 15% — низкая, 20% — средняя, 25% — высокая степень риска. Наиболее низок этот показатель у стран Ближнего и Среднего Востока (16%) и Африки южнее Сахары (14%), а наиболее высок у стран ЦВЕ (55%) и СНГ (30%). В России в отличие от остальных стран — экспортеров топлива этот показатель в прошлом и нынешнем десятилетии находится на высоком уровне — от 25 до 40%. Это следствие того, что огромные внешнеэкономические доходы вкладываются в различные резервные фонды и в экспорт капитала, а не в отечественную банковскую систему. А в результате российским банкам не хватает активов для кредитования отечественной экономики (в России выданные отечественные кредиты в 2014 г. составили 52% по отношению к ВВП, у Индии — 75, у остальных стран БРИКС — намного более 100%). В этих условиях чрезмерно жесткой денежно-кредитной политикой многие российские компании прибегают к зарубежному кредитованию, что приводит к быстрому росту российского частного внешнего долга и платежей по нему. Правда, значительная часть этого долга и платежей приходится на офшорные фирмы и банки, созданные российскими заемщиками для себя же за рубежом.

17.6. Социальный сектор

Главной социальной проблемой в рассматриваемой группе стран является бедность. В большинстве из них преобладает проблема абсолютной бедности. Если измерять ее нижние пределы доходами ниже 1,25 долл. по ППС в день на человека, то на такие доходы живут 6% бразильцев, 10% китайцев, 14% южноафриканцев, 33% индийцев, 68% нигерийцев, хотя в европейских странах СНГ и Казахстане доля таких жителей ничтожна или вообще отсутствует, но в закавказских и центральноазиатских она ощутима (18% в Грузии). Если измерять абсолютную бедность доходами ниже 10 долл. по ППС в день (в переводе на российские мерки это ниже 6000 руб. в месяц на человека в 2014 г.), то на подобные доходы живет большинство населения менее развитых стран (в России около 7% населения).

Остра здесь и проблема относительной бедности, связанная с сильным расслоением населения по доходам. На верхний дециль населения приходится от 21% доходов населения (Белорусия) до 52% (ЮАР).

Социальное обеспечение (пенсии, пособия) в менее развитых странах поставлено слабее, чем в развитых, и прежде всего из-за их небольших госбюджетов и поэтому еще не народившейся привычки больше рассчитывать на социальное обеспечение со стороны государства, чем на средства своей семьи. Так, в Китае (как в СССР до середины 1950-х гг.) на государственную пенсию не могут рассчитывать работники сельского хозяйства, в Индии пенсионная система охватывает лишь работников современного сектора (около трети населения).

Здравоохранение, образование, жилье являются весьма острыми проблемами в подавляющем большинстве рассматриваемых стран. Здесь велика младенческая и детская смертность (первая в 16 и вторая в 9 раз выше, чем в развитых странах), низка продолжительность жизни, невелик уровень образования (кроме европейских постсоциалистических стран), плохи жилищные условия. Ведь уровень обеспечения населения этими и другими социальными услугами обычно тесно коррелирует с уровнем экономического развития их стран.

Выводы

1. То общее, что объединяет все менее развитые страны, — это их экономическая отсталость. Однако это не означает, что они являются однородной отсталой массой. В экономической

аналитике выделяют различные группы (точнее, подгруппы) этих стран.

2. Менее развитые страны так же активно, как развитые государства, принимают участие в глобализации, экспортируя существенную часть своей продукции, привлекая немало иностранного капитала, поставляя и принимая большое количество мигрантов. В то же время они больше, чем развитые экономики, прибегают к протекционизму и поэтому их экономики можно охарактеризовать как менее открытые для иностранной конкуренции.

3. Постиндустриализация как тенденция менее характерна для этих стран, чем для развитых. Большинство менее развитых стран находится на индустриальной стадии развития, хотя и в различных ее фазах.

4. В менее развитых странах также наблюдается общемировая тенденция к либерализации экономики. Однако в них бизнес сталкивается с более сильным вмешательством государства в его деятельность, чем в развитых странах. Это следствие как большей власти государства, так и слабости частного бизнеса в странах незрелого капитализма. Из-за частой неспособности молодого капитализма развивать капиталоемкие отрасли государство само их развивает на базе госсектора.

5. Главным вызовом для менее развитых стран еще в большей степени, чем для развитых, является модернизация. Для ее проведения, особенно с точки зрения догоняющего развития, нужны высокие темпы экономического роста. Менее развитые страны как группа обгоняют развитые страны по темпам экономического роста, что можно трактовать в целом как успех в догоняющем развитии. В то же время ведущие латиноамериканские страны, восточноевропейские государства и Россия не имеют больших успехов в этом развитии, а в результате их отставание от развитых стран будет сокращаться медленно. Наиболее высокие темпы прогнозируются для азиатских стран, особенно для восточной и южноазиатских гигантов — Китая, Индии, Индонезии.

6. Главной тенденцией в реальном секторе менее развитых стран является индустриализация — наименее развитые страны пытаются к ней приступить, наиболее продвинутые страны, переходящие в постиндустриальное общество, — завершают ее, а основная масса остальных менее развитых стран находится в разных фазах индустриализации. Так, Китай находится в фазе активной индустриализации.

Второй этап (вторая половина 1950-х — 1970-е гг.) был ориентирован на развитие административно-командной экономики, при этом использовалась так называемая советская модель Мао Цзэдуна. Определяющими чертами этого этапа были: индустриализация по образцу и при помощи СССР в 1950-е гг. с приоритетным развитием тяжелой промышленности и ВПК; выкачивание финансовых ресурсов из аграрного сектора за счет «ножниц цен» на промышленную и сельхозпродукцию; национализация частного предпринимательства; военизация производства и быта; попытка «перегнать Англию и догнать Америку» за счет авантюры «большого скачка» в промышленности (1958—1960 гг.); народные коммуны в деревне с их тотальным обобществлением производства и быта; импортозамещение под лозунгом «опоры на собственные силы», усилившееся после рокового размежевания с СССР в начале 1960-х гг. Реализация этой стратегии, несмотря на ряд достижений в 1950-е гг., в итоге привела к острому социально-экономическому кризису, особенно в годы «культурной революции» (1966—1976 гг.).

Третий этап (конец 1970-х — 1990-е гг.) характеризуется моделью перехода к рыночной экономике Дэн Сяопина. Наиболее отличительные черты этого этапа: ставка на максимизацию темпов экономического роста за счет активного формирования рыночных механизмов и институтов, возрождения и допуска частного предпринимательства в большинство отраслей экономики; рыночное реформирование госсектора (акционирование крупных и приватизация мелких и средних предприятий); социальная дифференциация населения (поощрение «достижения частью людей и регионов зажиточности раньше других»); политика внешнеэкономической открытости и экспортной ориентации прибрежных регионов. В отличие от предшествующей эта модель способствовала быстрому экономическому росту Китая, хотя издержки этого роста оказались весьма значительными — нехватка природных ресурсов, загрязнение окружающей среды, углубление социальных и межрегиональных проблем.

На четвертом этапе (с начала 2000-х гг. по настоящее время) действует модель более сбалансированного, гармоничного развития рыночной экономики, так называемая модель Ху Цзиньтао и его преемника Си Цзиньпина. Основные черты этого этапа таковы: стремление уменьшить разрыв в уровнях развития между городом и деревней, отдельными регионами страны, экономикой и социальной сферой; большее внимание к окружаю-

шей среде; повышение емкости внутреннего рынка и технологического уровня экспорта; национальной задачей объявляется построение к середине XXI в. в Китае «среднезажиточного» общества для большинства его населения при максимальном сокращении отставания КНР по основным среднедушевым показателям от развитых стран мира.

Можно сказать, что современный этап экономической стратегии Китая — это естественная трансформация предшествующего этапа, диктуемая повышением зрелости рыночной экономики в стране и ростом возможностей перехода от экстенсивной, ресурсозатратной, неэкологичной модели экономического роста к интенсивной, ресурсосберегающей, а также от социальной поляризации общества к развитию и преобладанию в нем устойчивого и многочисленного среднего класса (как фактора расширения емкости внутреннего рынка и гаранта социально-политической стабильности). Данный этап также знаменует собой постепенное окончание в КНР длительной фазы активной индустриализации и усиливающуюся опору страны на сферу услуг как основной перспективный драйвер развития.

Среди нынешних основных проблем и противоречий экономического и социального развития Китая выделяются:

- комплекс демографических проблем, проявляющийся, с одной стороны, во все еще имеющихся возможностях переток рабочей силы из первичного во вторичный и третичный сектора экономики (оцениваются в 150—200 млн человек до 2020—2025 гг.), с другой стороны — в нарастающих последствиях жесткой демографической политики «одна семья — один ребенок», проводившейся в 1980—2000-е гг., таких как старение населения (в 2010 г. доля лиц в возрасте старше 65 лет достигла 8,9% против 7,6% в среднем в мире), гендерный дисбаланс (из каждых 100 человек населения 51,5 — приходится на мужчин и лишь 48,5 — на женщин), а главное — ожидаемое серьезное понижение темпов прироста трудовых ресурсов (вплоть до отрицательного среднего годового уровня $-0,3\%$ в 2015—2030 гг.);
- проблема продовольственной безопасности, обусловленная прежде всего относительно небольшим и постоянно сокращающимся в расчете на душу населения земельным фондом (подушевой размер пашни уменьшился в 1950—2010-е гг. в 4,5—5 раз), ограничивающим развитие фермерства запретом на приватизацию земли, недостаточной механизацией

- и, как следствие, низкой производительностью труда в сельском хозяйстве (в 2012 г. она была ниже, чем в России в 8 раз, чем в Японии — в 57 раз, в США — 67 раз);
- сырьевая проблема, выражающаяся в остром противоречии между быстрым экономическим ростом и его ограниченной природно-ресурсной базой, нарастающем дефиците энергоносителей и некоторых других видов минерального сырья, возрастанием соответствующей импортной зависимости экономики (например, по нефти и газу — до 50—70% и выше);
 - территориальная неравномерность экономического и социального развития, во-первых, между городом и деревней (уровень потребления в деревне в 4—5 раз ниже городского) и, во-вторых, между отдельными регионами страны (более развитыми и богатыми Востоком и Югом и все еще относительно отсталым, бедным Западом);
 - проблема перевода экономики на интенсивный путь развития, становящаяся все более актуальной по мере перехода КНР к завершению фазы активной индустриализации и обусловленная прежде всего тем, что рекордно высокие темпы экономического роста в 1980—2000-е гг. были достигнуты на преимущественно экстенсивной, ресурсозатратной основе, за счет несопоставимо высоких по сравнению с мировыми лидерами материало-, капитало- и трудоемкости ВВП и, наоборот, пока еще низких производительности труда, капитала и технологий;
 - проблема качества производимой и, в частности, экспортируемой продукции, пока еще не полного соответствия ее лучшим мировым стандартам, ограничивающая конкурентоспособность китайских товаров и услуг на мировом рынке, как и лежащая в ее основе проблема повышения технологического уровня производства, наукоемкости ВВП и экспорта, подтверждаемая все еще высокой зависимостью экономики от импорта технологий и высокотехнологичного оборудования, относительным недостатком собственных технологических инноваций;
 - институциональные проблемы, связанные, во-первых, с незавершенностью рыночного реформирования банковской системы и предприятий госсектора (их акционирования и частичной приватизации), сохранением убыточности значительной части госпредприятий, и, во-вторых, обуслов-

ленные все еще недостаточной легитимностью частной собственности в КНР в ее разнообразных проявлениях, включая рецидивы социальной дискриминации предпринимателей на местном уровне по налогообложению, кредитованию, ресурсоснабжению и процедуре регистрации предприятий;

- противоречие между экономическим ростом и социальным развитием, проявляющееся в отставании социальной сферы, в том числе по причине относительно низкого уровня затрат государства на образование, здравоохранение и социальное обеспечение, в усилении социального расслоения и поляризации населения в годы реформ;
- экологические проблемы, обусловленные прежде всего ресурсозатратной моделью экономического развития и ускоренной индустриализацией деревни — серьезная водная эрозия и засоление почв, сокращение лесных угодий, опустынивание, загрязнение атмосферы, выпадение кислотных дождей, нехватка водных ресурсов.

18.2. Динамика, пропорции и эффективность экономического развития

Экономика Китая в первой половине XX в. развивалась крайне низкими темпами (среднегодовые темпы прироста ВВП составляли лишь 0,6%, что было в 3,7 раза ниже соответствующего общемирового уровня — 2,2%). В 1950-е годы, с началом в КНР форсированной индустриализации при поддержке и по образцу СССР, темпы роста ВВП страны заметно возросли (в годы 1-й пятилетки 1953—1957 гг. составили 7,8% в год). Однако последовавшие затем политические авантюры «большого скачка» и народных коммун, «культурной революции» вновь существенно замедлили экономическую динамику Китая: в 1960-е гг. — до 0,6% и в 1970-е — до 3,1% в среднем за год (весь мир соответственно — 4,6 и 3,5%).

В конце 1970-х гг. в Китае начался продолжавшийся более трёх десятилетий период быстрого — около 10% в год — экономического роста. Так, в 2001—2010 гг. среднегодовые темпы увеличения его ВВП в расчете на душу населения составили 10,2%, более чем в 6 раз превысив соответствующий среднемировой показатель — 1,6% (табл. 18.1).

Таблица 18.1

Китай: среднегодовые темпы прироста ВВП в расчете на душу населения и доля страны в ВВП мира на базе ППС, %

Параметр	Показатель					
	1500—1820 гг.	1820—1950 гг.*	1950—2001 гг.*	2000—2010 гг.	2010—2020 гг.**	2020—2030 гг.**
Среднегодовые темпы прироста ВВП:						
Китай	0,00	-0,26	4,09	10,2	7,0	6,0
мир в целом	0,05	0,91	2,17	1,6	1,5	1,4
Доля Китая в ВВП мира (на конец периода)	32,9	4,5	12,3	18,8	22,3	26,1

* 1820—1950 гг. — средневзвешенные темпы за подпериоды 1820—1870 гг., 1870—1913 гг. и 1913—1950 гг.; 1950—2001 гг. — соответственно за подпериоды 1950—1973 гг. и 1973—2001 гг.

** Расчет на базе прогноза: China 2030. Building a Modern, Harmonious, and Creative High-Income Society. Wash. DC, World Bank, 2012. P. 89.

Рассчитано по: China 2030. Building a Modern, Harmonious, and Creative High-Income Society. Wash. DC, World Bank, 2012. P. 89; Maddison A. The World Economy: Historical Statistics. Paris, OECD, 2002. P. 261, 263; World Economic Outlook, April 2006. Wash. DC, IMF, 2006. P. 170; Мировая экономика: прогноз до 2020 г. / Под ред. А.А. Дынкина. М., 2007. С. 379—385.

В результате ВВП Китая за 30 лет вырос более чем в 15 раз, а среднедушевые доходы населения — более чем в 8 раз. Столь высокие и продолжительные темпы роста были во многом связаны с совпадением в КНР фазы активной индустриализации с эволюционным переходом страны к рыночной экономике, что позволило в условиях глобализации в полной мере выявить и в целом успешно реализовать на практике национальные конкурентные преимущества.

В их числе следует прежде всего назвать огромные трудовые ресурсы, более чем удвоившиеся за годы реформ и составившие в 2015 г. около 800 млн человек, или ¼ общемирового уровня. Второе преимущество — самая высокая в мире норма валового накопления (около 45% в среднем в 2000-е гг.). Один из ее источников — рост нормы валового сбережения населения (более 50—70%), другой — специфика финансовой политики государства, связанная с так называемой эмиссионной накачкой банков (см. параграф 18.6). Еще одно набирающее силу преимущество —

постепенное повышение технологического уровня производства как за счет импорта современной техники и технологий, так и — особенно в последние годы — за счет увеличивающихся собственных расходов на технологические инновации (см. параграф 18.4). К важным источникам и стимуляторам быстрого экономического роста КНР можно также отнести: эффективную национальную идею «возрождения былого величия Китая»; сильную экономическую роль государства; системный институциональный эффект рыночных преобразований экономики; возрастающие в последние полтора десятилетия вложения в человеческий капитал; приоритетную экспортную ориентацию реального сектора экономики (см. параграфы 18.4 и 18.7).

Последний мировой экономический кризис ускорил переход Китая к новой экономической модели, предполагающей помимо прочего более устойчивый экономический рост, но с меньшими, чем ранее, темпами, и знаменующей, по сути, начало постепенного завершения в стране фазы активной индустриализации. Как считают ведущие китайские экономисты, нынешнее десятилетие является самым важным периодом трансформаций за почти 40 лет с момента начала проведения политики «реформ и открытости» в КНР.

Экономика Китая сталкивается с тремя серьезными вызовами: во-первых, с постепенным повышением себестоимости производимой продукции в связи с постоянным ростом стоимости рабочей силы (уже к началу 2010-х гг. темпы роста чистых доходов населения, по сути, вплотную приблизились к темпам роста ВВП); во-вторых, с повышением указанной себестоимости за счет вынужденного включения в нее экологических издержек, а также роста мировых цен на ввозимое Китаем природное сырье; в-третьих, с инфляционным давлением на экономику, вызванным как внутренним (рост денежной массы), так и внешними факторами. В результате в Китае происходит и будет происходить далее постепенное снижение темпов экономического роста, знаменующее собой наступление «длительного периода средней скорости развития», составляющей примерно 6,0—7,5% прироста ВВП в год.

В связи с фактическим началом перехода КНР на более высокую ступень экономического развития все большую важность приобретают вопросы эффективности использования экономических ресурсов, и в частности вопрос об изменении пропорций вклада в экономический рост его экстенсивных и интенсивных факторов (т.е. массы труда, капитала и технологий, с одной сто-

роны, и их индивидуальной и совокупной факторной производительности — с другой).

В период административно-командной экономики в Китае СФП в целом была невысокой, обеспечивая в 1952—1978 гг. лишь 2—3% от всего роста ВВП страны, что свидетельствовало о явно экстенсивном экономическом росте. С переходом КНР к рыночной экономике она заметно возросла — до 33% в среднем в 1979—1995 гг. (по китайским расчетам). Однако в дальнейшем, с повышением капиталоемкости экономики, несмотря на рост производительности труда, рост СФП существенно замедлился, наталкиваясь на весьма типичную для активной индустриализации проблему снижения капиталоотдачи. Действительно, в то время как объем основного капитала в КНР в 1978—2015 гг. возрос почти в 190 раз, а темпы роста инвестиций в него в среднем в 2—3 раза превышали соответствующие темпы прироста ВВП, эффективность этих инвестиций (капиталоотдача) снижалась (в 2006—2011 гг., например, в 1,3 раза). Как следствие, основным источником роста ВВП в 2000-х — первой половине 2010-х гг. по-прежнему оставался и даже наращивал свою значимость экстенсивный фактор массивового роста капиталовложений, тогда как СФП пока еще находилась на относительно невысоком для новых индустриальных, не говоря уже о более развитых экономиках, уровне — 25—30% (для сравнения: на Тайване — 43—44%, в Таиланде — 45—46, Южной Корее — 47—48%).

В связи с переходным состоянием китайской экономики не меньшую значимость имеет и динамика других важнейших пропорций экономического развития, в частности, между накоплением и потреблением, а также между первичным, вторичным и третичным секторами экономики.

Доведя норму валового накопления капитала с 30—40% в 1980—1990-е гг. до 48% в 2009—2010 гг., Китай превысил ее среднемировой уровень более чем в 2,5 раза и, по-видимому, достиг абсолютного исторического максимума этого показателя. В 2015 году указанная норма уже несколько сократилась — до 42% и будет, как ожидается, сокращаться и далее. Так, согласно совместному прогнозу Всемирного банка и Госсовета КНР «Китай в 2030 г.» (см. источники табл. 18.1), ее уровень понизится до 38% в 2020 г., 36 — в 2025 г. и 34% в 2030 г. Норма же конечного потребления, напротив, возросла с 48,6% в 2010 г. до 56% — в 2015 г. и будет увеличиваться и в дальнейшем — до 60% в 2020 г., 63 — в 2025 г. и 66% в 2030 г. Такая динамика пропорции между нако-

плением и потреблением вполне естественна с точки зрения перспектив выхода КНР на новую — постиндустриальную — стадию своего экономического развития и означает по сути перенос центра тяжести в приоритетах экономической политики страны с физического на человеческий капитал (см. параграф 18.4).

Активная индустриализация в Китае, как и начавшийся переход страны к постиндустриальному развитию, радикально изменила и пропорцию между секторами китайской экономики. Так, доля первичного сектора в ВВП сократилась в 1986—2010 гг. втрое — с 30 до 10% и должна, по указанному выше прогнозу, уменьшиться к 2020 г. до 7% и в 2030 г. — до 4%. Доля вторичного сектора, достигнув исторического максимума — 53% в 2002 г., в 2010 г. сократилась — до 47%, в 2020 г. может снизиться до 41% и в 2030 г. — до 35%. Доля сферы услуг в 1980—2010 гг. возросла более чем вдвое — с 21 до 43% и должна увеличиться, как ожидается, до 52% к 2020 г. и до 61% — к 2030 г. Как отмечалось в этой связи на очередных пленумах ЦК КПК и сессиях Всекитайского собрания народных представителей (ВСНП КНР) в 2013—2015 гг., Китай в 2010—2020-е гг. планирует «осуществить переход от модели приоритетного развития промышленности к росту экономики через усиление сферы услуг».

18.3. Соотношение форм бизнеса

Подвергнувшись национализации в середине 1950-х гг., в последующий период административно-командной экономики, вплоть до конца 1970-х гг., частный бизнес в КНР был вне закона, существуя лишь в узких пределах теневого хозяйства («днем занимаемся социализмом, ночью — капитализмом»). В 1980—2010-е годы под воздействием как внутренних, так и внешних факторов в рамках общего курса развития рыночных реформ государство в Китае постепенно переходит от политики вынужденного допуска частного предпринимательства и его социальной дискриминации к стратегии его сбалансированного поощрения и поддержки.

В частности, радикально изменяется общий политико-правовой статус предпринимательства. Если в 1982 г. в Конституции КНР был узаконен лишь малый частный бизнес, в 1988 г. — уже средний и крупный, но только в качестве «дополнения к социалистическому общественному хозяйству», то в 1999 г. частный сектор получил качественно новый ранг «важнейшей составной

части рыночной социалистической экономики», а в 2004 г., как одно из следствий вступления КНР в ВТО (2001 г.), в Конституцию страны была внесена и принципиальная поправка о «неприкосновенности законной частной собственности граждан».

В соответствии с этим постепенно изменялась и формировалась вся система политических установок, законодательства и нормативно-правового регулирования предпринимательской деятельности, ориентированная на присущее рыночной экономике равенство в правах предприятий всех форм собственности. Так, в 2005 г. в Китае были приняты положения, существенно расширившие сферу доступа частного бизнеса в отрасли экономики, ранее монополизированные госсектором, в 2007 г. — Закон о праве собственности, который впервые в истории КНР гарантировал равенство прав предприятий государственной и частной собственности, в 2010—2015 гг. — новые пакеты правил, направленных на поощрение негосударственного сектора и призванных стимулировать частные инвестиции в инфраструктуру, строительство жилья, сферу коммунальных услуг, финансы и даже некоторые отрасли военно-промышленного комплекса (ВПК).

Одним из последствий позитивных перемен в политике государства в Китае в отношении частного бизнеса стало его опережающее развитие. В период 12-й пятилетки (2011—2015 гг.) добавленная стоимость частных промышленных предприятий в КНР возрастала среднегодовыми темпами в 17—19%, что в 1,8—2,2 раза превышало соответствующие показатели как предприятий с иностранным капиталом, так и государственных и коллективных предприятий. В результате доля госсектора в ВВП страны уже к 2005 г. снизилась менее чем до 30%, а к 2010 г. — примерно до 25%. Частный сектор ныне стал играть главную роль во многих отраслях национальной экономики, включая внешнюю торговлю. Так, в 2010 г. совокупный объем экспорта всех негосударственных предприятий более чем в 2 раза превысил соответствующий показатель госсектора. В 2015—2020 годах вклад частных и смешанных форм предпринимательства в ВВП страны, по оценке, должен достичь 80—85%.

При этом важно подчеркнуть, что хотя реформенный процесс в Китае развивается в общем направлении все большей институализации и легитимизации частной собственности, он не равнозначен только приватизации национальной экономики. В КНР, официально продолжающей строительство социализма с китайской спецификой, государственный сектор радикально реформируется,

коммерциализируется, сокращается по численности предприятий и удельному весу в экономике, но все же остается в обновленном виде одним из важных элементов национальной экономики. «Мы поощряем предприятия разных форм собственности составлять конкуренцию друг другу в целях обеспечения общего развития» — так характеризуют государственную политику в отношении смешанной экономики нынешние китайские лидеры. Таким образом, в Китае продолжает сохраняться и одновременно совершенствоваться партнерство государства и частного бизнеса при все большем весе последнего.

18.4. Человеческий капитал и инновационное развитие

В современном Китае усиливается понимание того, что в условиях глобализации и повышения уровня экономического развития страны ей недостаточно довольствоваться лишь ролью «мировой фабрики» по сборке изделий на базе заимствованных технологий, что необходимо перейти к более активному инновационному развитию, чтобы в обозримой перспективе (к 2025—2030 гг.) стать «образцом креативной, инновационной экономики и новой предпринимательской культуры». Именно поэтому ставшая традиционной для реформенного Китая двухзвенная идеологема «реформа и открытость» в 2000—2010-е гг. преобразуется в ее расширенный, трехзвенный вариант — «реформа, открытость и собственные инновации». Возрастает и осознание того факта, что переход к инновационному развитию невозможен без существенного увеличения инвестиций в человеческий капитал.

В КНР разрабатывается и поэтапно реализуется «стратегия строительства Китая как страны инновационного типа» (или «стратегия инновационного развития»), определяемая также как «стратегия подъема страны за счет модернизации образования, развития науки и техники, использования преимуществ и потенциала китайских научно-технических разработок путем стимулирования их коммерциализации, производства наукоемких товаров и глобализации наукоемкой промышленности в соответствии с рыночными требованиями». В рамках данной стратегии, в частности, принят и выполняется Государственный план научно-технического развития КНР на 2006—2020 гг., который в качестве главных целей ставит задачи к 2020 г. превратить страну в современное информационное общество, снизить зависимость от им-

портных технологий менее чем до 30%, увеличить вклад отечественной науки и инноваций в экономический рост страны не менее чем до 60%, а также заложить основы для утверждения КНР в качестве мирового лидера в сфере НИОКР к 2050 г.

В числе основных направлений и форм реализации указанной стратегии выделяются радикальные реформы системы образования и Академии наук КНР, специальные государственные программы, ориентированные на создание элементов инновационной инфраструктуры, в частности научно-технического (технологического) рынка, университетских научно-производственных центров, различных зон внедрения новых и высоких технологий, а также на развитие национальной высокотехнологичной индустрии за счет стимулирования инновационной мотивации отечественного корпоративного, малого и среднего бизнеса, в том числе в рамках разнообразных проектов государственно-частного партнерства (ГЧП).

В соответствии с этим постепенно, но в итоге весьма существенно начинают возрастать инвестиции в здравоохранение, социальное обеспечение (см. параграф 18.8) и особенно в образование, информационное обслуживание населения и науку. Так, доля госрасходов на образование возросла с 2,8% ВВП в 2005 г. почти до 4% в 2012 г. и достигла среднемирового уровня — 4,5% в 2015 г. Уровень грамотности взрослого населения (лиц в возрасте от 15 лет и старше) возрос с 69% в 1988 г. до 94% в 2010 г. В 2011—2015 годах в Китае было официально введено всеобщее среднее 9-летнее образование.

Уже в 2003 г. КНР вышла на 1-е место в мире по общему количеству студентов высших и средних специальных учебных заведений, став в 2008 г. мировым лидером и по числу выпускников бакалавриата научно-технических вузов, в 2010—2015 гг. — по числу выпускников магистратуры и докторантуры. Общая численность вузов возросла в Китае в 1978—2013 гг. в 4,5 раза, при этом существенно повысились международные рейтинги ведущих университетов страны. В 2010 г., в частности, уже 22 китайских университета вошли в состав 500 лучших университетов мира, позволив Китаю занять 6-е место в соответствующем рейтинге после США, Германии, Великобритании, Японии и Канады (для сравнения: Россия занимала лишь 28-е место с двумя университетами). Заметным явлением стало и массовое обучение китайских студентов в наиболее престижных зарубежных вузах. Так, среднегодовая численность выезжавших за рубеж студентов в 2011—2015 гг. состав-

ляла 300—500 тыс. человек, число возвращавшихся в страну выпускников — 180—250 тыс. человек.

К 2020 г. в Китае планируют завершить модернизацию системы образования, создав «образованное общество, в котором высшее образование воспринимается как основополагающее».

Существенным средством повышения качества человеческого потенциала в Китае являются его быстро развивающиеся информационные ресурсы. Так, еще в первой половине 2000-х гг. КНР стала мировым лидером по производству и сбыту радиоприемников, телевизоров, телекоммуникационного оборудования. Страна занимает 1-е место в мире по числу пользователей Интернета и мобильной телефонной связи.

С середины 1980-х — начала 1990-х гг. в Китае предпринимаются меры по постепенному, но в итоге весьма существенному — особенно с учетом высоких темпов роста ВВП — повышению расходов на НИОКР. Они возросли с 0,7% от уровня ВВП в 1990 г. до 0,9% — в 2000 г.; 1,35% — в 2004; 1,7% — в 2009 и 2,2% — в 2015 г., а к 2020 г. должны быть увеличены как минимум до 2,5% ВВП, т.е. до среднего уровня развитых стран мира.

В 2010 г. завершилась очередная, третья, очередь Программы интеллектуального обновления, развернутой в рамках радикальной реформы Академии наук (АН) Китая. В частности, около 30 из более чем 100 государственных НИИ АН КНР признаны всемирно известными научно-исследовательскими учреждениями, а три, пять, семь (по разным критериям и оценкам) — достигли «первоклассного международного уровня». Именно за АН Китая закреплена роль научного координатора и драйвера достижения страной одной из долгосрочных стратегических целей — до 2020 г. обеспечить скачкообразное ускорение, а в последующий обозримый период — устойчивое развитие инновационных процессов. Также поставлена задача к 2020 г. превратить АН Китая в комплексную государственную академию мирового уровня, в «один из символов осуществления модернизации науки и техники в нашей стране».

Основой инновационной инфраструктуры стал научно-технический (технологический) рынок, получивший официальное право на существование в КНР в 1985 г. За более чем 30-летний период его функционирования общий объем торговли технологиями на нем возрос почти тысячекратно, уже в 2007—2010 гг. превысив среднегодовой уровень в 10 млрд юаней. Постоянно совершенствовалась и оргструктура этого рынка, которая включает более 1500 организаций. Прежде всего это инкубаторы на-

учно-технических предприятий и университетские технопарки, государственные зоны высоких технологий, предприятия на базе государственных программ развития технологий, центры повышения производительности труда средних и малых предприятий (центры производительности), специальный инновационный фонд для средних и малых научных предприятий, китайские зарубежные технопарки, предприятия высоких технологий разных форм собственности.

Так, весьма заметным сегментом инновационной инфраструктуры страны являются вышеупомянутые зоны высоких технологий. В них работают около 2 млн научных сотрудников и более 10 млн человек остального персонала. Зоны представлены более чем 60 пилотными городами инновационного типа, в которых действуют специальные зоны с особыми льготным налоговым и кредитным режимами для инвесторов, различными экспортно-импортными и иными преференциями. Среди этих зон по масштабам и инновационному уровню деятельности особенно выделялись три зоны — Чжунгуаньцунь в Пекине, Чжанцзян в Шанхае, а также зона в Шэньчжэне.

Заметное место в инновационной инфраструктуре Китая отводится специальным государственным программам развития высоких технологий (таким, например, как программа «Факел»), действующим с 1980-х гг. В сферу их главных задач входят, в частности, подготовка «саженцев» инноваций, формирование культуры их внедрения и улучшение для них окружающей среды (институциональных, административно-правовых и иных условий внедрения новых технологий), поддержка инновационной деятельности предприятий с акцентом на развитии средних и малых научно-технических фирм, стимулирование создания и развития конкурентоспособных на мировом рынке инновационных групп предприятий. Указанные государственные программы по сути являются разновидностями и формами китайской модели государственно-частного партнерства в сфере инноваций и в качестве таковых играют одну из ключевых ролей в формировании в стране конкурентоспособного предпринимательского сектора как основного генератора нововведений, ориентированного на максимизацию предпринимательского дохода именно через инновации. В частности, начиная с 1988 г. в рамках программы «Факел» ежегодно реализуется более 1000 инновационно-инвестиционных проектов, причем большинство из них на внебюджетные средства, являющиеся собственными средствами или банковскими кредитами предприятий.

Таким образом, Китаю в последние десятилетия удалось значительно повысить качество своего человеческого капитала и начать переход к инновационному развитию. Наиболее важными достижениями КНР в рассматриваемой области являются:

- формирование конкурентоспособного предпринимательского сектора, являющегося основным генератором нововведений;
- создание продуктивных форм государственно-частного партнерства в инновационной деятельности;
- создание благоприятных институциональных условий для инновационного роста;
- интеграция страны в глобальную инновационную сферу как важнейшее условие развития национальных отраслей высоких технологий.

18.5. Реальный сектор

Активная индустриализация в Китае привела к тому, что в 2010 г. страна стала первым промышленным производителем в мире, доведя свой уровень производства промтоваров до 19,8% от общемирового показателя (против 19,4% у США).

Наибольший вклад в высокие темпы роста китайской индустрии и национальной экономики в целом дают обрабатывающие отрасли промышленности, ориентированные как на экспорт (дают 94% китайского экспорта), так и на внутреннее потребление.

Самая динамичная из этих отраслей — машиностроение (¼ всего промышленного производства), годовые темпы прироста которого в 2000-е гг., как правило, превышали 20%, несколько замедлившись лишь в посткризисные годы. Наиболее быстро растущие подотрасли машиностроения — это автомобилестроение, производство энергетического оборудования, электроники, судостроение. В частности, Китай с начала этого десятилетия является крупнейшим в мире автопроизводителем, доведя производство автомашин до 19,3 млн в год (23% от общемирового выпуска) и демонстрируя при этом рекордные годовые темпы прироста — более 30%. Страна также является мировым лидером по производству морских судов, офисного и телекоммуникационного оборудования, бытовых электроприборов (холодильников, стиральных и швейных машин и т.п.), часов, радиоприемников, телевизоров, мобильных телефонов, другой аудио- и видеотехники. Бурно развивается ави-

акосмическая промышленность и оборонно-промышленный комплекс.

Высокими темпами растет химическая промышленность, включая как основную, так и органическую химию. По производству минеральных удобрений Китай прочно занимает 1-е место в мире. Значительных успехов достигла фармацевтическая промышленность.

Топливо-энергетический комплекс Китая — один из крупнейших в мире. Причем в энергобалансе страны очень высока доля каменного угля — более $\frac{3}{4}$. По добыче угля КНР устойчиво занимает 1-е место в мире (4,1 млрд т в 2015 г.). В производстве электроэнергии на уголь приходится 76,5%, нефть — 9,8, газ — 4,3, гидро- и ветроэнергию, атомную энергетику — 9,4%.

В 2000—2014 годах производство электроэнергии в Китае возросло более чем в 4 раза (до 5,58 трлн кВт.ч). В результате уже в 2011 г. страна по данному показателю стала мировым лидером, превывсив в 2015 г. соответствующие уровни США почти на 1/3, Индии и России (3-е и 4-е места) — в 4,3 и 5,3 раза. Несмотря на это, однако, высокая энергоемкость экономического роста в КНР все еще обуславливает хроническое отставание энергетики от потребностей экономики страны в электроэнергии. Эту проблему в 2010-е гг. пытаются решить за счет ускорения строительства атомных и гидроэлектростанций, альтернативных источников энергии, форсирования добычи угля и сланцевого газа, а также за счет возрастающего импорта энергоносителей. Так, Китай вышел на 2-е место в мире по суммарной мощности ветроэнергоустановок. Начиная с 2011 г., он является крупнейшим в мире импортером угля, а во второй половине 2010 гг., по прогнозам, превзойдет США, выйдя на 1-ю позицию в мире по импорту нефти, газа и продуктов их первичной переработки (35—40% соответствующего мирового импорта).

Одна из традиционно развитых отраслей Китая — черная металлургия. По производству чугуна, стали и стальных труб Китай прочно удерживает мировое лидерство, существенно опережая своего ближайшего конкурента — Японию. Ограничителем дальнейшего развития отрасли, однако, является то, что с 2003 г. КНР вынуждена в крупных размерах импортировать железную руду. Причем около трети черных металлов все еще выплавляется по относительно устаревшим технологиям.

В 2000—2010-е годы Китай вышел на 1-е место в мире и по объему производства в цветной металлургии. Эта отрасль обе-

спечена крупными отечественными запасами таких цветных металлов, как сурьма, вольфрам, цинк, свинец, олово (1-е место в мире), медь, марганец, мирового значения месторождениями редких металлов, а также все возрастающими импортными поставками соответствующего сырья, в том числе из России.

Значительно развита в стране промышленность стройматериалов, обеспечивающая Китаю, в частности, 1-е место в мире по производству цемента.

Легкая промышленность представлена прежде всего производством текстильных изделий (включая производство одежды). Текстильная индустрия КНР — первая в мире, в том числе по производству хлопчатобумажных и шелковых тканей. Развита также обувная, кожевенная и пищевая отрасли легкой промышленности, производство фарфора и керамики, во многом ориентированные на экспорт.

Сельское хозяйство в основном обеспечивает потребности страны в продовольствии. Одновременно аграрная экономика остается основным источником перелива рабочей силы в промышленность и сферу услуг (доля занятых в первичном секторе экономики сократилась в 1978—2013 гг. с 70,5 до 30,0%). Для китайского сельского хозяйства характерно мелкое частное землепользование при сохранении общественной собственности на землю. Запрет на приватизацию земли ограничивает развитие фермерства.

В то же время ныне при значительных вложениях государства (до 8—9% всех бюджетных расходов) происходит модернизация отраслевой структуры аграрного производства, возрастание в нем доли животноводства (с 15% в конце 1970-х гг. до более чем 30—35% в 2000—2010-е гг.). По производству зерна Китай продолжает оставаться мировым лидером (570—600 млн т в 2010-е гг.), в том числе и за счет прямого бюджетного дотирования крестьян-зернопроизводителей (дотации им в 2013—2015 г., в частности, составляли 120—140 млрд юаней ежегодно). Помимо зерна Китай лидирует в мире по производству картофеля, яблок и овощей, хлопка, табака, а также по общему вылову рыбы и производству мяса, имея, в частности, крупнейшие поголовья птицы, свиней, овец, коз.

Транспорт особенно быстро развивается в последние полтора-два десятилетия. В результате, в частности, по совокупному пассажиро- и грузообороту железнодорожного транспорта страна стала мировым лидером. Продолжается быстрое строительство крупнейшей в мире сети высокоскоростных железных дорог (со скоро-

стью движения поездов 200—350 км/ч), протяженность которых в 2000—2015 гг. возросла почти в 8 раз, составив более 12 тыс. км. Существенной проблемой, однако, пока остается и самая высокая в мире загруженность железнодорожного транспорта (в 2—2,5 раза выше среднемирового уровня). В 2015 г. длина высокоскоростных автодорог превысила 450 тыс. км (1-е место в мире), увеличившись в 2,7 раза по сравнению с 2000 г.

По объему перевозок пассажиров и грузов лидирующие позиции в мире занимает и морской транспорт Китая (35—40% мирового объема в 2010-е гг.). С 2011 г. уже шесть китайских портов — Нинбо, Шанхай, Тяньцзинь, Гуанчжоу, Циндао и Дянь — вошли в десятку ведущих мировых портов (по показателям обработки грузов), причем Нинбо и Шанхай заняли в этом списке соответственно 1-ю и 2-ю позиции. Сеть внутренних водных путей страны остается крупнейшей в мире, хотя речной транспорт развивается медленнее других его видов и требует в целом серьезной модернизации.

Воздушный транспорт демонстрирует самую высокую динамику на рынке транспортных услуг КНР, в результате чего Китай стал вторым авиаперевозчиком в мире после США. В 2010—2015 гг. уже три китайские компании вошли в десятку крупнейших мировых авиакомпаний, а два крупнейших аэропорта — Пекина и Шанхая — заняли соответственно 2-е и 3-е места в мире по объему перевезенных грузов. В 2015 году страна подписала беспрецедентный контракт с США о производстве в КНР 300 самолетов «Боинг».

Относительно менее развитый вид транспорта в Китае — трубопроводный. Так, в начале 2010-х гг. только 5—10% нефтепродуктов поставлялось потребителям по трубопроводам (в развитых странах — до 80%). В текущем десятилетии страна, однако, осуществляет создание единой сети магистральных трубопроводов, в том числе в рамках активно реализуемого ныне проекта переброски природного газа с запада на восток Китая, (в частности, уже в 2010 г. был введен в строй самый длинный в мире магистральный газопровод из Туркмении протяженностью 6811 км).

В сфере услуг наиболее быстрыми темпами развивается мобильная связь. Система телекоммуникаций, включающая в себя, помимо прочего, сеть оптико-волоконных линий и спутниковых станций, обеспечивает устойчивую телефонную связь внутри страны и с абонентами за рубежом. Число пользователей Интернета в 2015 г. превысило 730 млн человек (1-е место в мире), увеличившись с 2000 г. более чем в 30 раз.

18.6. Финансовый сектор

Этот сектор становится все более весомым в экономике Китая, имея как большие достижения, так и существенные проблемы.

Денежно-кредитная система

На нее воздействуют не только положение Китая как страны с менее развитой экономикой, но и существенные элементы национальной и в целом восточноазиатской специфики. В частности, коммерциализация крупных банков (которые находятся в основном в руках государства) все еще сдерживается значительной величиной «плохих» кредитов из-за того, что эти банки по политическим мотивам вынуждены кредитовать убыточные или низкорентабельные предприятия госсектора. К тому же в отличие от большинства национальных центробанков Народный банк Китая (НБК) пока еще не является независимой от правительства структурой, сохраняя статус прямого административного подчинения Госсовету КНР (по Закону от 1995 г.), хотя уездные и провинциальные отделения этого банка постепенно освобождаются от влияния местных властей на принятие их решений.

Структура банковской системы Китая выглядит следующим образом. Наверху пирамиды — НБК, затем — пятерка крупнейших контролируемых государством специализированных банков (Банк Китая, Промышленно-торговый, Народный строительный и Сельскохозяйственный банки Китая, а также — с 2007 г. — Банк связи Китая), нижеследующий уровень — 12 крупных совместных государственно-частных банков (с активами более 1—2 трлн юаней каждый), последующий уровень — городские банки (более 100) и, наконец, самая нижняя ступень — городские и сельские кредитные кооперативы (соответственно около 5 и 40 тыс. единиц в 2000-е гг.).

Банки «большой пятерки» являются диверсифицированными коммерческими структурами, работающими в различных областях. Общая величина их активов в середине 2000-х гг. составила 4 трлн долл., численность отделений — более 200 тыс., количество занятых — около 1,5 млн человек. К середине 2010-х гг. объем указанных активов возрос до 12,7 трлн долл со среднегодовыми темпами прироста 9—10%. В результате, в частности, четыре китайских банка в 2015 г. возглавили рейтинг 50 круп-

нейших мировых банков, заняв в нем 1—3-ю и 5-ю позиции по объему активов. В последние годы число городских банков в КНР возрастало, кредитных кооперативов — снижалось (особенно это касается городских кооперативов, деятельность которых в 2010-е гг. была фактически свернута с передачей соответствующих функций городским банкам).

Заслуживает особого внимания активная финансовая политика государства неокейнсианского типа, применяемая в Китае для стимулирования темпов экономического роста, особенно в условиях пока еще недостаточно платежеспособного внутреннего спроса. В основе ее инструментов можно выделить, во-первых, сознательно планируемый незначительный дефицит госбюджета, во-вторых, быстрый рост денежной массы (M2), и в-третьих — эмиссия облигаций госзайма на инвестиционные цели (так называемые строительные займы). В 2000—2010-е годы эти меры, по расчетам, в совокупности обеспечивали в среднем 1,5—2 п.п. дополнительного годового прироста ВВП. В частности, в 2012 г. дефицит госбюджета составил 1,5% ВВП, прирост M2 — 14% (при росте ВВП — 7,7%), были выпущены займы для местных правительств на сумму 250 млрд юаней (0,5% ВВП) (подробнее о дефиците госбюджета — см. ниже).

Следует подчеркнуть, что в КНР такая форма денежной экспансии государства, несмотря на существенное повышение уровня монетизации экономики (с 82 до 195% в 1990—2013 гг.), не ведет к серьезной инфляции, так как обслуживает быстрорастущий реальный сектор экономики. В то же время в указанные годы данная политика являлась, по сути, и компромиссной формой поддержания на плаву уже относительно небольшой части низкорентабельных предприятий госсектора, оттягивая окончательное решение проблемы «плохих» кредитов госбанков.

Согласно обязательствам перед ВТО, Китай в 2002—2015 гг. существенно либерализовал свою банковскую систему. Так, с привлечением иностранных инвесторов была начата частичная приватизация Банка Китая и Стройбанка Китая (8% их акций было продано уже в 2006 г.), начала решаться проблема выкупа долгов по «плохим» кредитам у банков, постепенно реформируется система государственного управления банками в общем направлении ограничения субъективных решений государственных чиновников о выдаче кредитов. Тем не менее доля одного иностранного стратегического инвестора в китайском банке не может превышать 20%, а максимальная доля иностранных инвесто-

ров во всей банковской системе страны — 25%. Незыблемость принципа государственного контроля над банковской сферой в Китае, таким образом, по-прежнему сохраняется, а в условиях мирового экономического кризиса — и усиливается.

Валютная система

Она также находится в стадии реформирования. После нескольких радикальных девальваций юаня в 1980-х — начале 1990-х гг., в 1994—2005 гг. Китай вел политику фактической привязки юаня к доллару США на основе весьма выгодного для китайских экспортеров официального обменного курса 8,28 юаня за доллар. В 2005 г. в ответ на падение доллара к евро, а также вследствие стремления к снижению общей зависимости китайской экономики от эмиссионной политики США КНР отказалась от указанной привязки и стала определять курс юаня по отношению к корзине валют (в составе евро, доллара, иены и некоторых других). В результате этих мер началась постепенная, строго контролируемая ревальвация юаня к доллару, в ходе которой курс юаня к 2013—2015 гг. вырос до 6,1—6,3 юаня за доллар. Общий тренд к ревальвации юаня, однако, не исключает применения временных тактических мер по его девальвации — в среднем диапазоне 1,5—2,5 п.п. (что особенно наглядно проявляется в кризисные периоды, в частности 2008—2009 и 2015—2016 гг.).

Успешность валютной политики Китая заключается, в частности, в постоянном профиците его внешнеторгового баланса, являющемся важным источником роста золотовалютных резервов (ЗВР) страны. В то время как внешний долг Китая в 2000—2010-е гг. снизился более чем втрое и не превышает 10% ВВП, объем его ЗВР в 1994—2014 гг. вырос с 52 млрд до 3,84 трлн долл., или почти в 74 раза, и варьировался в первой половине 2010-х гг. в диапазоне 49,0—54,4% от уровня ВВП (табл. 18.2). По объему ЗВР Китай с 2006 г. прочно занимает 1-е место в мире, многократно опережая, в частности, Японию и Россию.

Таблица 18.2

Рост золотовалютных резервов Китая в 1994—2014 гг.

Год	Показатель		
	объем ЗВР, млрд долл.	индекс роста, %	соотношение объемов ЗВР и ВВП, %
1994	52	100	7,1
2007	1 202	2 312	45,0
2008	1 900	3 654	43,9

Окончание

Год	Показатель		
	объем ЗВР, млрд долл.	индекс роста, %	соотношение объемов ЗВР и ВВП, %
2011	3 200*	6 154	54,4
2013	3 821	7 348	52,4
2014	3 843	7 390	49,0

* В сентябре 2010 г. в КНР в официальном издании China Security Journal были впервые в истории опубликованы данные о структуре ЗВР страны, ранее составлявшие государственную тайну, согласно которым 65% ЗВР Китая номинированы в долларах и (или) ценных бумагах США, 26% — в евро, 5% — в фунтах стерлингов и 3% — в японской иене. См., в частности: <http://news.open.by/world/35324>
 Рассчитано по: <http://www.stats.gov.cn/> /中华人民共和国国家统计局

Налогово-бюджетная система

Ежегодно в КНР законодательно принимается консолидированный бюджет (госбюджет) страны — как свод центрального и местных бюджетов (провинциального и окружного уровней). Центральный и местные бюджеты относительно автономны, но взаимосвязаны системой целевых трансфертов из центра на места и местных бюджетных отчислений центру. Доля местных бюджетов в консолидированных бюджетных доходах постепенно растет, в расходах — также растет, но с еще большей динамикой (например, в 2002—2008 гг. с 45,0 до 46,7% и с 69,3 до 78,6% соответственно), что по сути означает перенос «центра тяжести» финансирования экономического строительства из центра на места. В 2006—2012 гг. доходы всего консолидированного бюджета возросли с 18,8 до 23,1% ВВП, расходы соответственно — с 19,2 до 24,6% ВВП. В 2015 году соотношение дефицита госбюджета к ВВП — как ответ на кризисные явления в глобальной экономике — увеличилось даже до 2,3%.

Госбюджет в КНР в 2000–2010-е гг., таким образом, практически постоянно сводится с дефицитом. Это прежде всего связано с упоминавшейся выше политикой эмиссионно-кредитной «накачки» экономики для стимулирования темпов ее роста. Одним из источников такой «накачки» и является управляемый, относительно небольшой дефицит госбюджета, порождаемый дефицитом бюджета центрального правительства и покрываемый инвестиционными займами правительства и профицитом местных бюджетов. Так, в 2000—2010-е гг. дефицит центрального бюджета

в среднем не превышал 1,0—2,0%, в то время как местные бюджеты сводились в целом с профицитом (во многом благодаря развитию после 1998 г. такого национально-специфичного феномена государственно-частного партнерства в инфраструктурном строительстве, как получение местными правительствами от центрального правительства кредитов для последующей передачи их компаниям-субподрядчикам).

В рамках перехода к новой экономической стратегии (см. параграф 18.1) в КНР планируют удерживать дефицит госбюджета и госзаймы в разумных размерах, не провоцируя инфляцию излишней эмиссией юаня и постепенно сокращая данный дефицит прежде всего за счет ограничения кредитования предприятий с высокими энергозатратами, загрязнением среды и избыточными производственными мощностями.

Динамика приоритетных статей расходов в целом отражает развитие тренда к социальной ориентации госбюджета (табл. 18.3).

Таблица 18.3

Динамика и структура расходов консолидированного бюджета КНР в 2002—2014 гг.

Статья расходов	Доля статьи в расходах бюджета по годам, %				
	2002 г.	2008 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
1. Экономическое строительство	30,3	17,1	6,5	5,2	5,4
2. Образование	26,9*	6,9	9,4	9,6	8,8
3. Наука		4,9	5,7	5,8	5,7
4. Культура		1,1	1,2	1,2	1,1
5. Здравоохранение		3,6	5,1	6,1	6,4
6. Социальное обеспечение		10,9	14,1	15,3	15,2
7. Национальная оборона	7,7**	17,8	16,1	16,4	17,2
8. Сельское хозяйство, лесное и водное хозяйство	... **	7,9	14,6	14,6	13,8
9. Энергосбережение и защита окружающей среды		4,4	4,8	4,9	4,5
10. Транспорт	... **	5,6	9,8	9,3	9,2

Окончание

Статья расходов	Доля статьи в расходах бюджета по годам, %				
	2002 г.	2008 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
11. Общественная безопасность	... **	3,8	4,2	4,3	4,3
12. Общественные услуги	... **	10,9	3,1	3,1	2,6
13. Содержание административного аппарата	18,6	5,1	5,4	4,2	4,1
14. Прочие расходы	16,5	—	—	—	1,7

* Сумма показателей по 2—6-й статьям расходов.

** В 2002 году реальные показатели по данным статьям частично или полностью были включены в статьи «Экономическое строительство» и «Прочие расходы».

Источники: Чжунго тунцзи няньцзянь 2012 (Статистический ежегодник Китая за 2012 г.). Пекин: Чжунго тунцзи чубаньшэ, 2013; Министерство финансов КНР — <http://www.mof.gov.cn/index.htm>; Электронный ресурс Госсовета КНР — <http://www.gov.cn/>

Основными налогами в КНР являются налог на добавленную стоимость, таможенные налоги по импорту, подоходные налоги с предприятий, личный подоходный налог и налог на хозяйственную деятельность.

Налоговая система Китая находится в стадии реформирования. Ее реформа развивается в основном по двум направлениям — ослабления фискального бремени за счет общего сокращения числа налогов и попыток унификации налогообложения предприятий разных форм собственности. В 1994 году была де-юре унифицирована ставка подоходного налога с предприятий — 33% и в то же время были во многом сохранены различные льготы для предприятий госсектора и иностранного капитала, особенно для предприятий в специальных экономических зонах, включая двукратное снижение для них подоходного и других налогов, установление налоговых «каникул» или льготного периода уплаты налогов на срок от двух до пяти лет и др. Частный же национальный капитал, особенно вне специальных зон, еще подвергался налоговой дискриминации, включая поборы на местах.

В 2000—2010-е гг. реформирование системы налогообложения в КНР продолжается. Так, в связи со вступлением страны в ВТО в Китае произошло эпохальное событие — в 2006 г. отменен про-

существовавший более 2600 лет сельскохозяйственный налог, а также другие местные сборы в деревне. Это повысило конкурентоспособность аграрного сектора и способствовало сохранению социально-политической стабильности. В указанном году впервые с 1994 г. как реакция на общий рост доходов населения был в 2 раза повышен необлагаемый минимум личного подоходного налога (до 1600 юаней). В 2008—2010 гг. во многом под давлением национального бизнеса были понижены и де-факто унифицированы ставки подоходного налога для предприятий национального и иностранного капитала, а также налога на прибыль в специальных экономических зонах (СЭЗ) и остальной территории Китая (на уровне 24%). Подлежат дальнейшему реформированию налоги на имущество, дарение, наследство, ресурсы, пользование пахотными землями и др.

18.7. Внешнеэкономический сектор

Этот сектор стал одним из драйверов быстрого экономического развития Китая.

Внешнеэкономическая стратегия Китая

Открытость экономики — стратегический курс китайских реформаторов в сфере внешнеэкономических связей (ВЭС). Его основные компоненты таковы:

- опережающее развитие внешнеэкономических связей по сравнению с ростом ВВП. За 1978—2015 гг. внешнеторговый оборот Китая увеличился более чем в 100 раз при среднегодовых темпах прироста, существенно превышавших соответствующие — сами по себе рекордно высокие — темпы роста ВВП. В результате показатели участия Китая в мировой экономике постоянно возрастали и достигли весьма высокого для такой крупной страны уровня (см. табл. 4.1). В 2010 г. Китай стал первой экспортной, а в 2012 г. — и первой внешнеторговой державой мира;
- регулируемая диверсификация и совершенствование товарной структуры внешней торговли. При этом в КНР исходили из таких основных посылок, как относительное падение мировых цен на товары с низкой добавленной стоимостью и необходимость усиления активности Китая как рецепи-

ента передовых технологий. В связи с этим в экспортной политике главные усилия были сосредоточены на обеспечении опережающего роста вывоза готовых промышленных изделий (в 1980—2015 гг. доля их в товарном экспорте возросла вдвое — с 47 до 93—94%). В 2000—2010-е годы упор делается на совершенствование структуры экспорта этих изделий, на снижение в ней удельного веса трудоемких и соответствующее повышение доли капиталоемких и наукоемких товаров (например, доля высокотехнологичных изделий в структуре промышленного экспорта уже в 2003—2009 гг. возросла с 27 до 31%). В импортной политике поощряется преимущественный ввоз в страну высокотехнологичного оборудования, машин, ноу-хау, комплектующих изделий для экспортоориентированных производств. За счет совокупного эффекта от закупки этих товаров в годы реформы, по китайским оценкам, было обеспечено более $\frac{1}{3}$ прироста промышленного производства в таких приоритетных отраслях, как радиоэлектроника, энергетика, металлургия, химия, транспорт;

- поэтапная системная перестройка механизма управления и регулирования внешнеэкономической деятельности. Важнейшие ее направления — последовательная демонополизация и децентрализация, постепенный переход государства от прямого административно-директивного управления к преимущественно экономическому контролю внешних хозяйственных связей. Так, право самостоятельного выхода на внешний рынок предоставляется объединениям предприятий и отдельным предприятиям при условии их рентабельности и конкурентоспособности и — особенно в 2000—2010-е гг. — независимо от формы их собственности. После вступления в ВТО (2001 г.) Китай предпринимает ряд таких по сути радикальных мер по либерализации внешней торговли, как попытка частичного или полного отказа от государственного субсидирования экспорта и снижение импортных таможенных тарифов до уровня стран с нормативной рыночной экономикой;
- внедрение преференциальной системы развития экспортоориентированных производств. Уже на начальной стадии реформы в Китае был практически взят курс на государственную-административную протекцию всей цепочки экспортного производства — от планирования до сбыта продукции. В част-

ности, была введена в действие система экономических преференций для производителей экспортных товаров, включавшая льготный режим их налогообложения, кредитования, распределения валютной прибыли, были осуществлены неоднократные девальвации юаня. В результате этих и других мер были обеспечены экспортная переориентация наиболее рентабельных государственных и муниципальных предприятий, приток в сферу экспортного производства частного национального и иностранного капитала, а в последнее двадцатилетие — и рекордный рост государственных золотовалютных резервов;

- привлечение иностранного капитала, прежде всего в форме прямых инвестиций. Достигнутые здесь успехи КНР во многом связаны с созданием на значительной части территории страны, прежде всего охваченной свободными экономическими зонами, благоприятного инвестиционного климата. Основные компоненты этого климата — относительно низкая стоимость рабочей силы, дешевизна прав землепользования, достаточно приемлемый уровень развития инфраструктуры в районах льготного инвестирования (достигнутый благодаря массивным государственным вложениям), система льготного налогообложения, преференциальный миграционно-таможенный режим, достаточно развитое внешнеэкономическое, таможенное, валютное и другое законодательство. Как один из результатов совокупного действия указанных факторов уже в 1990—2000-е гг. Китаю удалось прочно закрепиться в числе мировых держав — лидеров по привлечению прямых иностранных инвестиций. Так, доля Китая в мировом ввозе капитала в 2000—2010 гг. достигла уровня 3,2%;
- поэтапное формирование многоуровневой территориальной структуры открытой экономики. Экономическое пространство страны условно и в постепенно меняющейся пропорции подразделяется на два сектора — экономику внутренней и внешней ориентации. Последняя в годы реформы постепенно разрасталась, превратившись в 1990—2010-е гг. из небольшого анклава в составе четырех СЭЗ в так называемые восточный и северный пояса открытости, охватывающие более трети населения и около четверти территории страны. В этих поясах были сформированы СЭЗ, инвесторы которых при условии 100%-ной экспортной ориентации

производства полностью освобождались от экспортно-импортных пошлин и ряда налогов;

- активизация китайского экономического присутствия за рубежом в форме экспорта из Китая таких экономических факторов, как капитал (в основном в форме прямых зарубежных инвестиций), рабочая сила и знания. В Китае реализуется долгосрочный план выхода отечественных предприятий за рубеж. Доля Китая в мировом вывозе капитала в 2000—2010 гг. достигла 1,9%. Кроме того, с каждым годом увеличивается число проектов, где китайская сторона осуществляет технологическое сотрудничество, поставляя при этом и рабочую силу (например, в период 2001—2015 гг. число китайцев, трудящихся за рубежом только по официальным контрактам, возросло с 475 тыс до более чем 1 млн человек). Быстрыми темпами растут удельный вес и роль китайских компаний в числе крупнейших ТНК мира. Так, согласно рейтингу Fortune Global 500, уже в 2004—2009 гг. численность китайских фирм в составе крупнейших 500 ТНК мира возросла втрое — с 18 до 54 единиц, а их доля в производстве мирового ВВП — в 3,1 раза — с 1,2 до 3,7%. В 2013 году число китайских ТНК в указанном рейтинге достигло 95 единиц и уже в 2015—2017 гг. должно превысить постоянно снижающийся в силу этого количественный уровень США.

Давая краткую оценку основным тенденциям, проблемам и перспективам внешнеэкономических связей КНР, необходимо сконцентрировать внимание на следующем. Согласно так называемой «большой стратегии» Китая, к 2020 г. страна должна превратиться из «региональной державы с глобальным влиянием в глобальную державу». В связи с этим в 2010—2020-е гг. получает дальнейшее развитие тенденция к закреплению КНР в качестве основного покупателя на мировом рынке сырья, постепенно преодолевается диспропорция между первой позицией страны в мировой торговле и пока еще меньшей, чем у более развитых стран, ролью в международном движении капитала и обмене знаниями. Возрастает активность в формировании и расширении «поясов открытости», СЭЗ и других зон в пограничных и сопредельных КНР странах и регионах мира. Глобальная экономическая экспансия, именуемая как «мирное экономическое наступление Китая», таким образом, существенно диверсифицируется и продолжается.

Российско-китайские экономические отношения

Основной формой этих отношений продолжает оставаться внешняя торговля. В 1990-е годы из-за трансформационного спада в России в нашей двусторонней торговле наблюдалась общая тенденция застоя. Затем последовал относительно быстрый ее восстановительный рост — в 1999—2014 гг. годовой торговый оборот увеличился с 5,7 до 95,3 млрд долл., или почти в 17 раз, Китай вышел на 1-е место среди торговых партнеров России (тогда как Россия занимает 9-ю позицию в соответствующем рейтинге торговых партнеров Китая). К 2020 году поставлена задача удвоения нашего товарооборота (до 200 млрд долл.). В 2015 году, однако, вследствие резкой девальвации рубля в конце 2014 г., объем торговли между РФ и КНР сократился почти на $\frac{1}{3}$.

Высокая в целом динамика двусторонней торговли в 2000—2010-е гг. сдерживается и осложняется обострением ряда типичных для России проблем, в частности преимущественно сырьевым характером российского экспорта в Китай, сокращением в последнем доли машин и оборудования (почти с 30 до 1—2% в последние пятнадцать лет). Симптоматично при этом, что в китайском экспорте в Российскую Федерацию аналогичная доля, напротив, возрастает (составляя в среднем более 45—50% в 2010-е гг.). Престижная для России задача продвижения на китайский рынок высокотехнологичных товаров пока относительно успешно решается лишь российским ВПК, а также за счет участия РФ в развитии в КНР атомной энергетики. Однако и в сфере военно-технического сотрудничества уже наметилась не вполне благоприятная для России тенденция к определенному понижению спроса со стороны КНР, связанная с быстрой модернизацией китайской военной промышленности.

В 2010-е годы Китай занимает четвертое-пятое места по общему объему накопленных прямых иностранных инвестиций в России. При этом наибольший объем китайских капиталовложений приходится на проекты в области обрабатывающих производств (более 60%), транспорта и связи (около 20%). В перспективе российский и китайский бизнес ориентируются на крупномасштабные совместные инвестиционные проекты. В частности, ресурсно-сырьевая проблема на фоне постоянного роста энергопотребления объективно подталкивает Китай к импорту углеводородов, металлов, древесины, другого сырья и продуктов его переработки из России.

По оценкам, минимальные импортные потребности Китая к 2020 г. возрастут по нефти до 300—400 млн т, по газу — до 150—200 млрд м³ в год. В настоящее время в той или иной форме технически прорабатывается более десяти проектов поставки российских углеводородов и продуктов их переработки в Китай и другие страны Азиатско-Тихоокеанского региона. Как было официально заявлено, Китай уже в 2010-е гг. готов вложить в разработку природных ресурсов России (в основном в Восточной и Западной Сибири и Якутии) не менее 20 млрд долл. В частности, юридически обязывающий документ по основным условиям поставок газа из России в Китай, подписанный в 2010 г., предусматривает западный и восточный варианты поставок: первый из них предполагает использование ресурсной базы Западной Сибири, второй — Восточной Сибири, Дальнего Востока и шельфа Сахалина. Базовым вариантом пока является западный — это газопровод «Алтай», поставки по нему запланированы на конец 2015—2016 гг. По западному маршруту предполагается поставлять около 30 млрд м³ газа в год, по восточному — 38 млрд м³ (ресурсная база последнего — Чаяндинское и Ковыктинское месторождения). В 2013 г. в рамках развития восточного проекта «Газпром» и китайская корпорация CNPC подписали беспрецедентный 30-летний контракт на поставку газа в Китай общей стоимостью 400 млрд долл.

Помимо импорта энергоносителей Китай заинтересован в использовании российского научно-технического потенциала, в частности в совместных проектах в таких областях, как ядерная энергетика, космос, а также в военно-техническом сотрудничестве.

Одной из проблем российско-китайских экономических отношений является социально-экономический и демографический дисбаланс в развитии наших сопредельных приграничных территорий — российского Дальнего Востока и китайского Северо-Востока, возрастающий в последние три десятилетия. В частности, на территории трех сопредельных нашему Дальнему Востоку китайских провинций (Хэйлунцзян, Цзилинь и Ляонин) численность населения составляет 130 млн человек, на территории российского Дальнего Востока — лишь 6 млн человек. При этом китайский Северо-Восток развивается гораздо более быстрыми темпами, чем российский Дальний Восток, имевший к тому же тенденцию к сокращению численности населения (депопуляции) в постсоветский период. Данные обстоятельства являются одним из факторов принятия руководством Российской Федерации экстренных мер по повышению уровня социально-экономического развития Дальнего Востока.

18.8. Социальный сектор

В результате стремительного роста китайской экономики в 1980—2010-е гг. произошло беспрецедентное увеличение подушевого производства ВВП и, как следствие, общее повышение жизненного уровня населения. Так, в 2014 г. подушевой ВНД в Китае, исчисленный по ППС, составил 13 216 долл. По этому показателю Китай, согласно классификации Всемирного банка, вошел в подгруппу стран с доходами выше среднемирового уровня. Для большинства населения за годы реформ решены продовольственная проблема и проблема обеспечения предметами первой необходимости, достигнут запланированный на 2000 г. уровень так называемого малого достатка. Число бедных заметно сократилось, большие усилия прилагаются для решения проблем занятости и безработицы (в частности, в городах и поселках численность зарегистрированных безработных в 2009—2013 гг. снизилась с 4,3 до 4,05%).

В то же время в Китае продолжают сохраняться очень большое имущественное расслоение и социальная поляризация населения. Индекс Джини по расходам за годы реформ возрос, по официальным данным, с 0,20 до 0,45, а по неофициальным оценкам — и до 0,60. Это произошло за счет того, что реальный разрыв между средними доходами горожан и сельских жителей составляет не менее 4—5 раз, а также потому, что чрезмерно велика по сравнению с развитыми странами разница в доходах предпринимателей и наемных работников. Однако в ближайшие 10—15 лет, по мере перехода страны к новой модели развития, можно надеяться на смягчение имущественного социального расслоения за счет расширения и укрепления в КНР среднего класса.

Реформа системы социального обеспечения в КНР развивается в направлении постепенной передачи соответствующих социальных функций государству от предприятий в городе и производственных бригад в деревне, на плечи которых ранее падал основной груз социальных расходов. В 1998—2014 гг. общая доля социальных расходов государства в расходной части госбюджета возросла вдвое — с 5,5 до 11% (см. табл. 18.3). Но, несмотря на существенный социальный прогресс по сравнению с развитыми, да и с некоторыми новыми индустриальными странами, Китай все еще продолжает заметно экономить на социальной сфере. Так, по неформальным международным оценкам, на рубеже 2000—2010-х гг. общие государственные расходы на соци-

альные нужды составляли в США более 17% ВВП, Франции — 14—15, Швеции — 11—12, тогда как в Китае — пока лишь 6—7%.

В настоящее время в стране, по сути, действует две различные пенсионные системы — для рабочих и служащих в городах и крестьян в деревне. Если в городах к 2012 г. не менее 60% жителей стали участниками государственной программы по пенсионному страхованию, то в деревнях эксперимент по внедрению пенсионной реформы, по сути, стартовал лишь в 2009 г. Тем не менее по планам руководства КНР к 2015—2017 гг. абсолютное большинство сельских жителей должно быть обеспечено хотя бы минимальной пенсией.

Постепенно возрастает и государственное финансирование здравоохранения. Так, в общей сумме затрат на него населения и государства доля последнего возросла до 55% (для сравнения: в Индии — 31%, Бразилии — 46%, России — 60%, Германии — 76%, Японии — 80%). В результате общие расходы на здравоохранение достигли 5,2% (для сравнения: в Индии — 3,9%, России — 6,2%, Бразилии — 8,9%, Японии — 9,3%, Германия — 11,1%).

Переход к новой экономической модели предполагает в том числе и борьбу с отставанием социальной сферы в Китае. В то же время нужно учитывать, что один из атрибутов такого отставания, а именно относительная дешевизна рабочей силы с точки зрения экспортоориентированной модели индустриализации в КНР пока еще является и одним из существенных сравнительных конкурентных преимуществ этой страны. Структурная перестройка китайской экономики, увязанная с максимально возможным сохранением ее конкурентных преимуществ, с одной стороны, и с минимизацией социально-политических рисков — с другой, — вот та принципиальная задача, от сбалансированного решения которой китайским правительством будет зависеть дальнейшее успешное и безопасное развитие Китая.

Выводы

1. В период существования КНР (с 1949 г.) китайская экономическая модель прошла поэтапную эволюцию по мере перехода страны от отсталой полуфеодально-рыночной к административно-командной и затем — к современной развивающейся рыночной экономике.

2. Национальная идея как цель догоняющего, а по ряду параметров и опережающего развития Китая — возрождение былого

величия страны; главное средство достижения этой цели — быстрый экономический рост за счет активной индустриализации, достигший своих максимальных среднегодовых темпов — около 10% — в первое тридцатилетие современных рыночных реформ (1980—2000-е гг.).

3. Столь высокие и продолжительные темпы роста были во многом связаны с совпадением в КНР фазы активной индустриализации с эволюционным переходом страны к рыночной экономике, что позволило в условиях глобализации в полной мере выявить и в целом успешно реализовать на практике национальные конкурентные преимущества. В их числе следует прежде всего назвать огромные трудовые ресурсы, самую высокую в мире норму валового накопления (с историческим максимумом 48% в 2009 г.), постепенное повышение технологического уровня производства как за счет импорта современной техники и технологий, так и — особенно в последние годы — за счет увеличивающихся собственных расходов на технологические инновации, эффективную национальную идею; сильную экономическую роль государства; системный институциональный эффект рыночных преобразований экономики; возрастающие в последние полтора десятилетия вложения в человеческий капитал; приоритетную экспортную ориентацию реального сектора экономики.

4. Активная экспортоориентированная индустриализация и быстрый экономический рост в условиях внешнеэкономической открытости существенно повысили место и роль Китая в мировой экономике: к началу 2010-х гг. страна стала первой по объемам промышленного производства и внешней торговли державой мира, второй — по объему ВВП, исчисленному по официальному курсу. В 2015 году она стала и первой страной мира по объему ВВП (в параметрах ППС).

5. Масштабная и быстрая индустриализация, превратив КНР в своего рода «мировую фабрику», существенно обострила и трансформировала традиционные и вызвала к жизни ряд новых для страны проблем, в числе которых выделяются демографическая, ресурсно-сырьевая, проблемы социальной дифференциации населения, территориальной неравномерности экономического и социального развития, относительной узости внутреннего рынка, отставание социальной сферы от экономической, проблемы эффективности экономического роста и качества продукции, институциональная, экологическая и некоторые другие.

6. Мировой экономический кризис ускорил переход Китая к современной версии своей экономической модели как «стратегии гармоничного развития» рыночной экономики, ориентированной на преодоление указанных выше проблем, и прежде всего на отказ от максимизации темпов экономического роста любой ценой, подчинение этого роста задачам социального развития, на баланс внутреннего и внешнего рынков, на формирование в стране многочисленного среднего класса как гаранта социально-политической стабильности, на преодоление остатков дискриминации частника и формирование современной модели партнерства власти и бизнеса.

7. В период современных реформ и особенно во время становления новой модели экономического и социального развития Китаю удалось в целом значительно повысить качество своего человеческого капитала и начать переход к инновационному развитию в условиях нового — более высокотехнологичного — этапа продолжающейся в стране индустриализации. Наиболее важными достижениями КНР в рассматриваемой области являются: формирование конкурентоспособного предпринимательского сектора, являющегося основным генератором нововведений, продуктивной модели и форм государственно-частного партнерства в инновационной деятельности, интеграция страны в глобальную инновационную сферу как важнейшее условие развития национальных отраслей высоких технологий, приоритет государственной политики в развитии образования, науки и техники, создании благоприятных институциональных условий для инновационного роста.

8. Постепенное завершение фазы активной индустриализации в Китае проявляется, в частности, в повышении степени устойчивости экономического роста при снижении его темпов до 6—7% в год, изменении основных макроэкономических пропорций, в частности, между накоплением и потреблением, первичным, вторичным и третичным секторами экономики, переходе страны от приоритетного развития промышленности к опоре на сферу услуг как основной перспективный драйвер развития, переносе центра тяжести в экономической политике с физического на человеческий капитал.

9. Основой реального сектора экономики Китая являются обрабатывающая промышленность, и прежде всего машиностроение, растущее опережающими темпами (15—20% в год в 2000—2010-е гг.), ориентированное как на экспорт, так и — особенно после 2008 г. —

на внутреннее потребление. Страна занимает первые места в мире по производству многих промышленных, включая высокотехнологичные, товаров (а также зерна и некоторых других видов сельскохозяйственной продукции). Отечественная добывающая промышленность в силу относительного дефицита местного природного сырья далеко не полностью удовлетворяет потребности национальной экономики. В силу этого к 2020—2030 гг. КНР постепенно превратится в первого в мире импортера углеводородов и другого минерального сырья.

10. В Китае в отличие от весьма распространенной мировой практики по сути отсутствует такое негативное явление, как отрыв финансового сектора от реального, что во многом связано с незыблемостью государственного контроля над финансово-банковской системой (НБК не является независимой от правительства структурой; доли иностранных стратегических инвесторов не могут превышать в одном крупном банке 20%, во всей национальной банковской системе — 25%). Страна прочно удерживает 1-е место в мире по объему своих золотовалютных резервов, далеко опережая Японию и Россию.

11. Налогово-бюджетная система Китая примечательна, в частности, постепенным развитием тренда к социальной ориентации бюджета, а также практически постоянным, относительно небольшим (1,5—2%) дефицитом центрального бюджета, связанным с национально-специфичной разновидностью неокейнсианской политики эмиссионно-кредитной «накачки» экономики для стимулирования темпов ее роста.

12. Согласно так называемой большой стратегии Китая, к 2020 г. страна должна превратиться из региональной державы с глобальным влиянием в глобальную державу. В связи с этим в 2010—2020-е гг. получит дальнейшее развитие тенденция к закреплению КНР в качестве основного покупателя на мировом рынке сырья, будет постепенно преодолеваться диспропорция между первой позицией страны в мировой торговле и пока еще меньшей, чем у более развитых стран, ролью в международном движении капитала и обмене знаниями. Возрастет активность в формировании и расширении «поясов открытости», зон свободной торговли и других зон в пограничных и сопредельных КНР странах и регионах мира. Глобальная экономическая экспансия, именуемая как «мирное экономическое наступление Китая», будет, таким образом, существенно диверсифицирована и продолжена.

13. Высокая в целом динамика российско-китайской торговли сдерживается и осложняется преимущественно сырьевым характером российского экспорта в Китай, сокращением в последнем доли машин и оборудования, тогда как в китайском экспорте в РФ аналогичная доля, напротив, постоянно возрастает. Еще одной проблемой двусторонних экономических отношений является социально-экономический и демографический дисбаланс в развитии наших сопредельных приграничных территорий — российского Дальнего Востока и китайского Северо-Востока, возрастающий в последние три десятилетия.

14. Несмотря на существенный социальный прогресс, по сравнению с развитыми, да и с некоторыми новыми индустриальными странами, Китай все еще продолжает заметно экономить на социальной сфере. Переход к новой экономической модели предполагает помимо прочего и постепенную ликвидацию этого отставания. В то же время нужно учитывать, что хотя стоимость рабочей силы в стране постепенно возрастает, ее относительная дешевизна в силу экспортоориентированной модели индустриализации пока еще остается одним из существенных сравнительных конкурентных преимуществ КНР на мировом рынке.

Вопросы и задания для самопроверки

1. Охарактеризуйте основные этапы эволюции китайской экономической модели в период существования КНР.
2. Каковы причины высоких темпов экономического роста Китая в 1980—2000-е гг. и их некоторого понижения в текущее десятилетие?
3. Как изменились место и роль Китая в мировой экономике в результате активной индустриализации?
4. Назовите основные экономические и социальные проблемы КНР.
5. Как изменятся основные макроэкономические пропорции в связи с постепенным завершением в Китае фазы активной индустриализации?
6. В чем состоят достижения и проблемы развития реального сектора экономики КНР?
7. Какова специфика банковской системы Китая?
8. Чем примечательна налогово-бюджетная система КНР?

9. Назовите основные элементы внешнеэкономической стратегии Китая
10. Дайте характеристику российско-китайским экономическим отношениям.
11. В чем состоят причины относительного отставания социального сектора в Китае от развития экономики? Каковы перспективы их преодоления?

Глава 19. Индия

Индия добилась существенных успехов в развитии своей экономики, но ей еще предстоит преодолеть структурные диспропорции и создать более современную экономическую модель.

19.1. Индийская экономическая модель. Соотношение форм бизнеса и экономическая политика

После обретения независимости в 1947 г. и приступая к решению экономических проблем, прежде всего проблемы индустриализации, индийское правительство не могло опираться на традиционные, по преимуществу докапиталистические, хозяйственные структуры. Это предопределило необходимость дополнения или замещения архаичных форм хозяйства новыми, главным образом на базе государственного сектора и за счет инвестиций из госбюджета. Таким образом, основным генератором индустриализации и инвестиционного процесса в первые четыре десятилетия независимого развития страны стало государство.

Это предопределяло формирование государственно-капиталистической модели в стране. Для реализации задач экономической и социальной политики в Индии была создана Национальная плановая комиссия, которую возглавил премьер-министр. В 1951 году она подготовила первый пятилетний план экономического и социального развития страны. В настоящее время в Индии реализуется XII пятилетний план, который охватывает период до 2017 г. Плановые задания для государственного сектора директивны, для частного — рекомендательны, преимущественное право инвестировать в важнейшие отрасли промышленности и инфраструктуры вплоть до последних двух десятилетий имело только государство,

но и во многих остальных отраслях для открытия частного предприятия требовалась лицензия от государства.

Отдельной частью плана была деятельность мелкого бизнеса, за которым закрепились около 800 товарных групп. Не только государственный, но и крупный и средний частный капитал не допускались в эту сферу, что исключало любую конкуренцию, способную разорить миллионы мелких и мельчайших производителей, этих главных экономических агентов тогдашней индийской экономики.

Структурная перестройка, направленная на создание высокозатратных базовых отраслей промышленности и инфраструктуры, главным образом в границах госсектора, привела к заметным успехам, однако к концу 1980-х — началу 1990-х гг. прошлого века темпы роста национальной экономики начали падать, оказываясь даже ниже темпов роста населения. Это было результатом гиперинфляционного развития госсектора, доля которого увеличилась почти на порядок — на его долю приходилось 45% основного капитала и свыше 60% инвестиций в промышленность страны.

Национальная экономика начала испытывать также разрастающееся пагубное влияние административно-бюрократических методов управления. Дальнейший рост госсектора становился бременем для индийского общества, он создавал зону затратной экономики и стал причиной бюджетного дефицита и роста инфляции.

Начало 90-х гг. прошлого столетия стало рубежом, с которого индийская экономика начала осуществлять переход к новой экономической модели, ориентированной на рост инвестиционной активности частного сектора и расширение рыночных отношений. Реформы имели системный характер, они охватывали все сферы экономики и методы управления национальным хозяйством и поэтому обозначили формирование в Индии новой, нелиберальной экономической модели. Причем модель существует в условиях многоукладности, когда значительные сегменты экономики представлены относительно устойчивыми докапиталистическими укладами. Подобная дихотомия отражает национально-специфические особенности нынешнего этапа эволюции хозяйственного механизма страны.

В соответствии с этой экономической политикой ликвидировалось лицензирование и запреты для частного сектора на инвестиционную деятельность в отраслях, зарезервированных ранее за государственным сектором. Одновременно устанавливался благоприятный режим для прямых иностранных инвестиций. Все это

содействовало расширению внутреннего рынка, росту конкуренции и, в конце концов, повышению конкурентоспособности и эффективности индийской экономики. Однако прежнее протекционистское законодательство, хотя и в более легких формах, сохраняется по отношению к мелкому производству, без чего оно и в изменяющихся условиях не смогло бы выжить. Сохраняется и большой госсектор — в промышленности на него приходится треть продукции.

Главным направлением реформирования денежно-кредитной сферы стала ликвидация жесткого государственного контроля. До 1991 года валютный курс рупии устанавливался административным методом и был завышен, но затем рупия была девальвирована на 20%, а потом постепенно перешла на плавающий курс. Банковская система, национализированная в конце 1960-х гг., получила больше автономии, государство частично понизило в ней долю своего участия, а частный капитал получил право создавать собственные банковские учреждения, и одновременно были сняты ограничения на доступ в страну иностранных банков. Сложная и запутанная налоговая система была упрощена, а прямые налоги с физических лиц и корпораций постепенно сокращались. Соответственно снижались и косвенные налоги.

В итоге Индия не только преодолела кризисные явления начала 1990-х гг., но и оказалась в числе стран с самыми высокими темпами экономического роста. Новая экономическая модель неоллиберальной экономики успешно выдержала испытание современным мировым экономическим кризисом.

Значительно повысилась динамика индийской экономики (в 2014—2015 гг. темпы роста ВВП составили 7,5%), валовые накопления увеличились и превысили 30% ВВП. Экономическая модернизация на основе новой модели создала базу для решения социальных проблем страны, в первую очередь проблемы бедности.

19.2. Пропорции и эффективность экономического развития, экономический рост и инвестиции

Среднегодовой темп прироста ВВП в первые три десятилетия независимого развития Индии не превышал 3%, что было явно мало для догоняющего развития, и получил название «индийский темп экономического роста» (табл. 19.1). Низкие темпы были обусловлены преобладанием традиционно медленно растущего сельского хозяй-

ства, а также лишь подготовкой к индустриализации, но не ее активной стадией. На неспособность Индии ускорить темпы экономического развития влияла также нехватка собственных финансовых ресурсов. Но с перерастанием индустриализации в ее активную стадию с 1980-х гг., а также благодаря предпринятым либеральным реформам с начала 1990-х гг. развитие значительно ускорилось.

Таблица 19.1

Среднегодовые темпы роста ВВП Индии в 1970—2000-е гг., %

Параметр	Показатель			
	1970-е гг.	1980-е гг.	1990-е гг.	2000-е гг.
ВВП	3,0	5,8	6,0	7,0
Первичный сектор	1,3	4,7	3,4	3,1
Вторичный сектор	3,7	5,7	5,7	7,4
Третичный сектор	4,4	6,8	7,3	8,5

Рассчитано по: Economic Survey 2014/15. / Government of India. Ministry of Finance. Department of Economic Affairs. Economic Division. New Delhi. February 2015. P. A4, A9, A10.

Высокой динамике экономического развития способствовали многочисленные и относительно дешевые трудовые ресурсы, а главное — наращивание нормы валового накопления, практически учетверившейся в 1950—2014 гг. и в последнее десятилетие не опускавшейся ниже 30% ВВП: если в 1950/51 финансовом году (ф.г.) норма валового накопления составляла 8,7% ВВП, то в 2013/14 ф.г. — 32,5%. Из числа стран БРИКС Индия традиционно занимает 2-е после Китая место по этому показателю (см. табл. 17.2).

Большой величины нормы валового накопления удалось достичь посредством аккумулирования сбережений — норма валового сбережения выросла в стране с 8,6% ВВП в 1950/51 ф.г. до 33,7% в 2010/11 и 30,6% в 2013/14 ф.г. При этом основная часть валовых сбережений Индии (2/3) обеспечивается домашними хозяйствами (остальное — фирмами и государством). Рост нормы валового сбережения является, как и в Китае, прежде всего следствием недостаточной развитости социального обеспечения (для Индии характерно невысокое участие государства в формировании пенсий, финансировании пакета социальных услуг и др.) в условиях роста доходов населения. В валовых капиталовложениях доля государственного и частного секторов в последнее десятилетие традиционно составляла 1:3, что говорит об упрочении позиций национального капитала в индийской экономике. В на-

стоящее время основной объем государственных инвестиций направляется на развитие сельского хозяйства, малого бизнеса (особенно такой его составляющей, как кустарное производство), а также инфраструктуры, т.е. на затратные сферы экономики, предоставляя частному капиталу право развития своей инициативы в динамичных отраслях экономики.

Также на экономический взлет Индии в 2000-е гг. благотворное влияние оказали активное заимствование иностранных технологий и их реализация через инновации, а также развитие национальных НИОКР (доля расходов на НИОКР увеличилась с менее чем 0,5% ВВП в начале 2000-х гг. до 1% ВВП к 2014 г.). Притоку иностранных технологий содействовал также взлет притока ПИИ, накопленная величина которых в 2014 г. достигла 252,3 млрд долл. (в 2000 г. — 16 млрд долл.). Наконец, весомый вклад в ускорение темпов индийской экономики внесла активная трансформация отраслевой структуры, приобретшей более адекватный для современной экономики вид (табл. 19.2).

Таблица 19.2

Отраслевая структура ВВП Индии, % от ВВП

Параметр	Показатель			
	1980-е гг.	1990-е гг.	2000—2007 гг.	2014/15 финансовый год
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0
Первичный сектор	36,1	28,4	18,7	17,8
Вторичный сектор	25,4	20,1	20,1	18,5
Третичный сектор	38,6	51,5	61,2	63,7

Рассчитано по: Economic Survey 2014/15. / Government of India. Ministry of Finance. Department of Economic Affairs. Economic Division. New Delhi. February 2015. P. A4, A9, A10. P. 5—6; Annual Report 2013/14 / Reserve Bank of India. URL: <http://rbi.org.in/scripts/AnnualReportPublications.aspx>; Statistical Outlook of India 2004—2005 / TATA Service Limited, Department of Economics and Statistics. Mumbai, 2001. P. 14.

В настоящее время самым крупным и наиболее динамичным сегментом индийской экономики является третичный сектор. Важнейшими факторами, обеспечивающими ускоренное развитие сферы услуг, стали повышение жизненного уровня индийских граждан, развитие и широкое распространение новых технологий и связанные с этим структурные изменения в промышленности. Так, в последние годы сфера услуг быстро растет прежде всего за счет услуг ИКТ. Кроме того, в 1990—2000-е гг. в Индии был

реализован ряд мер законодательного и административного характера в фискальной, монетарной и других сферах национальной экономики, направленных на либерализацию сферы услуг, а также были отменены многие из существовавших ранее ограничений на доступ в страну иностранного капитала, который начал активно вкладываться и в третичный сектор.

Но несмотря на прогрессивные сдвиги в отраслевой структуре ВВП, о сохраняющейся сильной отсталости Индии говорит то, что в экономике страны сельское хозяйство по-прежнему играет очень важную роль. И хотя его доля в ВВП (вместе с рыболовством и лесным хозяйством) составляет около 18%, здесь трудятся 56% всех занятых, в основном в земледелии.

Доля вторичного сектора (без строительства, доля которого составляет около 8%) в формировании ВВП составляет 19%, и здесь занято 19% экономически активного населения. Начавшаяся в 1960—1980-е гг. индустриализация способствовала диверсификации промышленности. Ее высокие темпы в 2000-е гг. (в среднем 8,7% в год) во многом обусловлены как высокой инвестиционной активностью, в том числе и за счет банковских кредитов (их общий размер по отношению к ВВП в пореформенный период возрос с 21 до 52%), так и более эффективным использованием основного капитала.

Мировой экономический кризис отразился на Индии не столь серьезно, как на других государствах: темпы прироста ВВП в 2008—2009 гг. хотя и снизились, но лишь до 6%. Это объясняется прежде всего превалированием национального капитала в валовых капиталовложениях (доля ПИИ в валовом накоплении Индии традиционно не превышает 3—4%), а также стабильным внутренним спросом (среднегодовые темпы роста конечного потребления домохозяйств в 2000-е гг. составили 6,4%).

Динамичное развитие экономики способствовало заметному росту уровня жизни населения: ВНД на душу населения 2000-е гг. возрос в 2,2 раза и в 2013 г. достиг 4080 долл. по ППС. Улучшились и другие показатели развития социальной сферы (см. параграф 19.7). Об эффективности экономической динамики Индии говорят также рост в стране качества и разнообразия выпускаемых товаров и услуг, совершенствование распределения производственных ресурсов по отраслям и регионам страны, создание новых технологий.

Противоречивость современного развития индийской экономики предопределяет осторожные оценки в выявлении ее перспек-

тив. Уже сейчас Индия занимает 3-е место в мире по объему ВВП, рассчитанному по ППС, обогнав по этому показателю Японию, и есть все основания предполагать, что дальнейшее ускоренное развитие экономики Индии вполне способно обеспечить стране более 9% мирового ВВП к 2030 г. Но это будет зависеть от последовательного осуществления модернизации экономики и ее диверсификации, смягчения существующих ныне острых проблем — территориальных диспропорций (практически шестикратный разрыв между индийскими штатами и союзными территориями в уровне ВВП на душу населения), качества человеческого капитала (среди взрослого населения неграмотных более четверти), узких мест в инфраструктуре (нехватка дорог и электроэнергии) и пр.

19.3. Человеческий капитал и инновационное развитие

Индия располагает большой армией трудоспособного населения (экономически активное население превышает 500 млн человек), но 70% его сосредоточено в традиционных укладах экономики, что свидетельствует о преобладании в стране докапиталистических форм занятости. Демографическая нагрузка (отношение численности детей, подростков и лиц пенсионного возраста к населению в трудоспособном возрасте) в 1950—1970-е гг. возрастала, однако с 1980-х гг. благодаря активно проводимой демографической политике, направленной на сокращение в стране темпов рождаемости, стабилизировалась и в настоящее время составляет около 0,6, что тем не менее по-прежнему считается достаточно высоким показателем.

Учитывая сложную демографическую ситуацию в стране, трудноразрешимой для Индии задачей является сокращение масштабов открытой безработицы (в 2014 г. — 10,1%) при все большем замедлении спроса на неквалифицированную рабочую силу. Еще более острой проблемой является скрытая безработица, которая отмечается прежде всего в кустарной промышленности и сельском хозяйстве. Государство предпринимает шаги по снижению безработицы: действующее в настоящее время в стране трудовое законодательство ограничивает возможности предпринимателей по увольнению рабочих или закрытию низкорентабельных производств — руководство предприятий в случае необходимости имеет право увольнять не более 100 рабочих. Но очевидно, что

дальнейшее ускоренное развитие индийской экономики невозможно без активного создания новых рабочих мест в современном секторе, и решение этой проблемы правительство Индии связывает с дальнейшим совершенствованием системы образования, что способствовало бы росту квалификации рабочей силы.

К важнейшим современным тенденциям в сфере образования можно отнести неуклонное увеличение расходов на образование (если в 1951/52 финансовом году они составляли лишь 0,6% ВВП, то в 2014/15 финансовом году — 3,1% ВВП, в том числе расходы на высшее образование — 0,5%). Благодаря предпринятым мерам удалось достичь определенных успехов в этой области: если в 1951 г. в среднем по Индии уровень грамотности составлял 18% взрослого населения, то по результатам 2014 г. — уже 74% (82% — среди мужчин и 65,5% — среди женщин).

Однако по этим показателям Индия по-прежнему уступает многим менее развитым странам (уровень грамотности в Китае превышает 94%, Бразилии — 90%, ЮАР — 89%). Среди нерешенных задач в сфере образования выделяются неполный охват детей начальным и средним образованием (92 и 60% соответственно); ограниченная доступность высшего образования для значительных категорий населения; появление в последние годы большого числа частных институтов, предлагающих зачастую низкокачественные образовательные услуги; политизированность и религиозная направленность отдельных учебных заведений.

С середины 1980-х гг. в Индии активно реализуется научная и инновационная политика, а доля расходов на НИОКР к 2014 г. достигла около 1% ВВП. При этом доля государства в финансировании НИОКР составляет около 80% и почти $\frac{1}{4}$ расходов на НИОКР направляются в атомную энергетику, космос и ОПК. Кроме того, Индия надеется более активно развивать у себя исследования в фармацевтике, компьютерных, био- и нанотехнологиях. Но несмотря на достигнутые успехи, наукоемкость ВВП Индии ниже, чем в Китае (тратит на НИОКР около 1,5% ВВП), что не позволяет ей ликвидировать отставание от своего конкурента по ряду передовых направлений.

Ключевым элементом индийской инновационной системы является сеть технопарков, деятельность которых во многом направлена на развитие и поддержку высокотехнологичного экспорта. Но в целом индийская инновационная стратегия пока еще представляет собой скорее «стратегию заимствования», направ-

ленную на освоение производства продукции, которая ранее производилась в развитых странах, с последующим наращиванием собственного инженерно-технического потенциала.

19.4. Реальный сектор

В современной Индии сельское хозяйство продолжает оставаться главной отраслью экономики — здесь занято более половины работающих, выращивается главный для населения продукт — продовольственное зерно (в расходах основной массы населения на него приходится более 50%), производится около половины сырья для промышленности, обеспечивается четверть индийского экспорта.

Однако значимость сельского хозяйства для экономики страны вполне сопоставима с остротой и сложностью его проблем. Оно несет на себе бремя характерных для традиционного уклада пережитков, и прежде всего это парцеллярность земельных хозяйств — мелкие и мельчайшие нетоварные хозяйства до сих пор обрабатывают 35% пахотных земель, средние — 48%, крупные — лишь 17%. В условиях аграрного перенаселения земля даже крупных землевладельцев повсеместно сдается в аренду мелкими участками арендаторам-издольщикам.

Реформа аграрного строя Индии прошла длительный путь и далеко еще не завершена. Ее центральный пункт — защита прав мелкого производителя (были введены запреты на необоснованный сгон арендаторов) и обеспечение условий его функционирования (закон существенно ограничил размер арендной платы) с ориентацией на включение этого производителя в рыночные отношения и создание эффективного мелкокрестьянского хозяйства и тем самым оградил от деградации и гибели самую большую часть населения страны.

Одновременно государство оказывает большую помощь сельскому хозяйству — на него приходится до 30% государственных капиталовложений. Для повышения устойчивости мелкого землепользования значительные государственные средства были вложены в строительство ирригационных сооружений, создание семеноводческих научно-исследовательских центров и распределение селекционного зерна, строительство дорог, организацию банковского кредита в деревне, помощи в реализации продуктов. В аграрном секторе была создана система страхования урожая и осуществляется государственная закупка сельскохозяйствен-

ных продуктов по заранее объявленным ценам, установлен минимум заработной платы для сельскохозяйственных рабочих.

Рост объемов сельскохозяйственной продукции за годы независимости существенными темпами (почти по 3% в год) избавил страну от векового хронического голода и позволил ей стать одним из крупных поставщиков продовольствия на мировой рынок. Деревне, как и всей стране, предстоит приложить еще немало усилий, чтобы окончательно освободиться от тяжелого наследия. Однако страна вышла из затяжного аграрного кризиса и создала базу для качественного роста важнейшей отрасли экономики.

Индустриализация, осуществленная за годы независимого развития, привела к тому, что в современной Индии на фабрично-заводскую промышленность (а не мелкую кустарную, как раньше) приходится уже основная часть промышленной продукции и экспорта, хотя в ней занято пока лишь 10 млн человек. Среднегодовые темпы роста промышленности за последнее десятилетие достигли почти 11%, при этом наиболее быстро росло производство машин и оборудования — 16%, полуфабрикатов — около 11%, товаров длительного пользования — 12,5%.

Современная Индия создала заново многие отрасли промышленности, однако процесс промышленной перестройки далеко не завершен и в ней еще не преодолена многоукладность. Во многом это следствие того, что Индия старалась избежать обострения противоречий между потребностями индустриальной модернизации и интересами мелких предприятий, представляющих традиционные уклады.

Крупный капитал за годы независимости укреплял свои позиции быстрыми темпами. Сложившиеся еще в колониальный период объединения торгового и промышленного капитала сконцентрированы в 75 семейных промышленно-финансовых группах («домах»), которые в совокупности владеют 1536 компаниями и где сосредоточено 44% всех активов негосударственных и небанковских экономических структур страны. Наиболее крупными и влиятельными монополистическими группами являются «Бирла», контролирующая 151 акционерную компанию, «Бангур» — 81 компанию, «Начартуп» — 76 компаний, «Тата» — 53 компании.

В то же время значительная часть промышленности представлена находящимися на разной стадии фабричного производства мелкими промышленными структурами. На все виды мелкого производства Индии приходится 35% экспорта страны, 80% за-

нятой в промышленности рабочей силы и 40% добавленной стоимости. Государственная политика ограничивает экспансию крупного капитала в сферу мелкого производства и содействует их эволюции в более высокие формы организации бизнеса.

Несмотря на большие усилия государства (ему принадлежат 83% установленных мощностей всех электростанций), электроэнергетика остается слабым местом индийской экономики — треть населения не имеет доступа к электроэнергии, а там, где этот доступ есть, электроэнергии не хватает и отключение потребителей является обычным делом (отчасти из-за отсутствия в стране единой энергосистемы). Это заметно тормозит развитие индийской экономики и приток прямых иностранных инвестиций.

Топливо-энергетический баланс страны все еще сохраняет архаичные (несовременные) источники энергии (дрова, навоз и т.п.) — их доля достигает почти 30% общего объема первичных источников энергии. Электростанции работают преимущественно на местном угле, так как запасы нефти и газа в стране невелики в отличие от энергетического угля. Годовая добыча нефти (42 млн т в 2014 г.) удовлетворяет не более ¼ потребностей страны. Это побуждает индийские нефтегазовые компании к участию в геологической разведке не только на самой территории, но и за пределами страны, к участию в создании международных проектов по организации и эксплуатации нефтегазовых месторождений, в том числе в России. Одновременно в стране построено 19 нефтеперерабатывающих заводов (17 из которых в государственном секторе), и в результате доля нефтепродуктов в товарном вывозе страны достигла почти 17%, т.е. при дефиците нефти страна является экспортером нефтепродуктов.

Горнодобывающая промышленность Индии обладает значительной ресурсной базой (за исключением углеводородов и ряда цветных металлов). В недрах страны сосредоточено около ¼ мировых запасов железной руды, на долю Индии приходится 15% мировой добычи марганцевой руды, есть неплохие запасы бокситов, что способствует развитию металлургии, особенно черной. Производство черных металлов в независимой Индии рассматривалось как первоочередная задача национального развития, поэтому в 1950—1980-е гг. было построено пять крупных государственных металлургических комбинатов (в том числе два — с помощью СССР). В настоящее время в стране выплавляется около 55 млн т стали, что позволяет частично ее экспортировать. Одновременно Индия стала экспортером глинозема и алюминия.

В то же время из-за сокращения разведанных запасов золота и драгоценных камней их добыча невелика, и в результате страна, в которой традиционно население вкладывает свои сбережения в ювелирные украшения, импортирует их в огромных количествах — ежегодный ввоз золота и серебра достигает 15—20 млрд долл., а на импорт драгоценных и полудрагоценных, обработанных, а чаще необработанных камней и жемчуга страна затрачивает еще 8—10 млрд долл. Однако это обеспечивает сырьем развитую ювелирную промышленность, особенно огранку алмазов, изделия которой пользуются широким спросом на внутреннем и мировом рынках — на долю ювелирных изделий приходится 15% экспорта Индии, а в целом на страну приходится до 20% стоимости мировой торговли ювелирными изделиями.

Большая часть текстильной продукции создается в сфере мелкого механизированного производства и ручного ткачества. На долю крупной фабричной промышленности приходится лишь 3% объема текстильной промышленности. Тем не менее доля Индии в мировом вывозе этой продукции превышает 3%.

Фармацевтическая промышленность — пример преобразования кустарного производства в современную отрасль. Ее технологической основой является копирование патентованных западных лекарств, т.е. производство аналогов (дженериков) с их намного более низкой стоимостью, что возможно после истечения срока патента или создания копии под другим названием. В настоящее время Индия занимает 4-е место на мировом рынке лекарств.

В машиностроении значительное место занимает автомобилестроение, в котором наряду с госкомпанией «Марути Удъег» участвуют крупнейшие представители промышленно-финансовых групп Индии. Большой объем производства (только легковых автомобилей производится более 1,2 млн шт.) позволяет не только удовлетворять внутренний спрос, но и обеспечивает выход Индии на внешний рынок, где продается около 10% произведенного в стране автотранспорта.

Достижения Индии в сфере высоких технологий позволили ей занять достойное место в авиакосмической области. Страна успешно выводит в космическое пространство искусственные спутники Земли и посылает исследовательские аппараты на Луну и Марс.

Быстро развивается электронная промышленность, и особенно информационно-коммуникационные технологии. Около 70% сто-

имости ИКТ приходится на программное обеспечение, по экспорту которого Индия занимает 2-е место в мире после США. Это следствие глобализации индийских производителей ИКТ через участие в различных альянсах, соглашениях о партнерстве и создание совместных компаний с крупнейшими международными концернами. Глобальные гиганты, включая «Майкрософт», открыли свои научно-производственные центры на территории страны. Центром производства информационно-коммуникационных технологий стал Бангалор — Кремниевая долина Индии, которая тесно сотрудничает с аналогичной Долиной в США.

По протяженности современная железнодорожная сеть в Индии самая крупная в Азии и четвертая — в мире, однако доля железных дорог в грузовых и пассажирских перевозках снижается из-за конкуренции других видов транспорта, особенно автомобильного. На последний приходится около 80% индийского пассажирооборота и 60% грузооборота, и во многом также из-за большой сети автодорог (третья в мире сеть по протяженности). Во внешнеторговых перевозках доминирует морской транспорт. Индийский торговый флот — один из крупнейших в мире (более 6 млн брутто-регистрационных тонн). Тем не менее транспорт по-прежнему считается узким местом индийской экономики во многом из-за его перегруженности.

19.5. Финансовый сектор

Налогово-бюджетная система

Бюджет федерального правительства Индии состоит из двух частей: регулярного бюджета и бюджета капиталовложений. Первый собирается в основном из налогов и расходуется преимущественно на обычные государственные нужды (содержание госаппарата, оборону). Второй образуется из государственных, частных и иностранных кредитов и расходуется на государственные инвестиции в экономику.

Спецификой налоговой системы Индии является то, что бедные не облагаются подоходным налогом, а платят лишь косвенные налоги, что и объясняет превалирование в налоговых поступлениях государства косвенных налогов. Между тем важнейшей тенденцией пореформенного периода стало постепенное увеличение в налоговых доходах доли прямых налогов, что объясняется,

с одной стороны, грамотно проводимой налоговой реформой (упрощение налоговой структуры, борьба с сокрытием доходов и налоговыми «лазейками», сокращение масштабов административных издержек и пр.), а с другой — постепенным ростом благосостояния граждан.

Тем не менее в стране продолжает действовать весьма существенный по меркам менее развитых стран необлагаемый минимум индивидуального подоходного налога: 250 тыс. руп. в год (около 4100 долл.) для лиц в возрасте до 60 лет, 300 тыс. руп. (около 5000 долл.) и 500 тыс. руп. (около 8200 долл.) для лиц в возрасте старше 60 и 80 лет соответственно.

Реализация в Индии в 1950—1980-е гг. государственно-монополистической модели сопровождалась увеличением объема госрасходов: если в 1960/61 финансовом году расходы консолидированного бюджета Индии составляли 18,6% ВВП, то в 1980/81 финансовом году — 42,6% ВВП. Однако в 1990—2000-е гг. проведение либеральных реформ привело к сокращению госрасходов по отношению к ВВП — они стали составлять около 30% ВВП, хотя для наименее развитых стран эта все еще значительная величина, объяснимая большими объемами госфинансирования социальной и экономической инфраструктуры.

В 1990-е годы фискальный дефицит традиционно был на уровне 6% ВВП, хотя к 2005 г. правительству удалось снизить его в 2 раза (табл. 19.3). Но в последние годы ввиду осуществления антикризисных мер он вновь поднялся до 8—9% ВВП.

Таблица 19.3

Доходы и расходы консолидированного бюджета Индии, % ВВП

Параметр	Показатель		
	2005/06 ф.г.	2009/10 ф.г.	2014/15 ф.г.
Доходы	27,5	28,5	27,2
Расходы	26,0	28,6	27,5
Дефицит	6,5	9,3	6,4

Источник: Economic Survey 2014/15. / Government of India. Ministry of Finance. Department of Economic Affairs. Economic Division. New Delhi. February 2015. P. A54.

Тем не менее величина государственного долга остается на приемлемом уровне — 50% в 2014 г., что во многом объясняется рациональной политикой внешних заимствований в рамках госдолга, не допускающей резкого увеличения краткосрочной составляющей.

Денежно-кредитная система

В 2000—2007 годах благодаря проводимой в Индии жесткой денежно-кредитной политике среднегодовой уровень инфляции составлял около 4%. В результате ряда обстоятельств, причем как внутреннего характера (необходимость купирования последствий кризиса, наращивание расходов на социальные и инфраструктурные нужды, девальвация рупии в 2010—2013 гг. и пр.), так и внешнего (рост цен на ввозимое сырье, влияние мирового экономического кризиса), в 2008—2012 гг. уровень инфляции вновь возрос до 8—10%. Падение курса индийской рупии в 2013 г. привело к росту инфляции (до порядка 12%), но лишь в краткосрочном периоде.

Коэффициент монетизации за период либеральных реформ значительно возрос: с 44% ВВП в 1990-91 финансовом году до 85% в 2014-15 финансовом году, что гораздо выше, чем в других менее развитых странах, и свидетельствует о том, что быстроразвивающаяся индийская экономика адекватно обеспечивается необходимыми финансовыми ресурсами, что стимулирует экономический рост. Денежная масса, ежегодно увеличивающаяся в 2000-е гг. в среднем на 16—22%, частично обслуживает ускоренный рост ВВП и хозяйственных операций в стране, частично стерилизуется с помощью различных государственных долговых обязательств и гибкой политики процентных ставок центрального банка страны — Резервного банка Индии.

Присущая индийской модели многоукладность оказывает влияние на организацию банковского сектора экономики, в котором и поныне сосуществуют организованный и неорганизованный сегменты.

В неорганизованный сегмент входят: а) традиционные местные банковские организации, представляющие собой частные фирмы, аккумулирующие депозиты населения, а затем выдающие кредиты, как правило, без какого-либо поручительства, но при этом лишь ограниченному, хорошо знакомому кругу клиентов; б) небанковские финансовые посредники; среди них особенно выделяются рекомендательные фонды, подписчики которых ежегодно делают взносы, в дальнейшем аккумулирующиеся и передающиеся в распоряжение одному участнику в соответствии с очередностью; в) система ростовщичества, которая хотя и существует поныне, но в гораздо меньших масштабах, чем прежде, и к тому же в отличие от банковских организаций и небан-

ковских финансовых посредников ростовщики не привлекают депозиты населения и ссужают клиентов собственными средствами. Масштабы деятельности неорганизованного сегмента, который не регулируется какими-либо законодательными актами, обычно не освещаются официальной статистикой. Наибольшее распространение эти формы получили в небольших городах и сельской местности, обслуживая развитие бизнеса фермеров и мелких предпринимателей.

Организованный сегмент представлен: а) «списочными» банками (от англ. *scheduled banks*), зафиксированными в специальных списках Резервного банка Индии и обладающими в сравнении с остальными банками более широкими правами по ведению бизнеса; б) «несписочными» банками. В Индии насчитывается 146 списочных коммерческих банков (в том числе 26 государственных, 20 частных банков с индийским капиталом и 43 иностранных банка) плюс 57 списочных городских кооперативных банков.

По величине банковских активов лидируют государственные банки, на которые приходится около 75% этих активов. Находясь фактически под государственным контролем, банковская система целенаправленно обеспечивает адекватный приток денежных средств в стратегически важные отрасли экономики, обеспечивая их устойчивое развитие на основании государственной программы «Соучастие в росте» с ее обязательным порогом кредитования приоритетных секторов (40% — для национальных банков и 32% — для иностранных), к которым относятся сельское хозяйство, малый бизнес и экспорт.

19.6. Внешнеэкономический сектор

Внешняя торговля

На внешний рынок поставляется хотя и растущая, но все еще небольшая часть производимых в стране товаров и услуг — около 10%. Невелика и доля Индии в мировой торговле — 2%. Эта страна и поныне является полуоткрытой экономикой (см. данные о величине ввозных пошлин в табл. 4.1) и работает преимущественно на внутренний рынок. Исключение составляют лишь некоторые экспортно ориентированные отрасли (см. параграф 19.4).

В 1950—1990 годы, и особенно в предыдущее десятилетие, объемы внешней торговли Индии заметно возросли, однако сальдо баланса внешней торговли было положительным лишь дважды: в 1972/73 и 1976/77 ф.г., погашаясь в конечном счете притоком капитала из-за рубежа (табл. 19.4).

Таблица 19.4

Внешняя торговля Индии, млрд долл.

Финансовый год	Показатель		
	экспорт	импорт	сальдо
1990/91	18,1	24,1	-5,9
1995/96	31,8	36,7	-4,9
2000/01	44,8	50,5	-6,0
2005/06	103,1	149,2	-46,1
2013/14	314,4	450,2	-135,8
2014/15 (апрель-декабрь)	241,2	351,2	-110,0

Источник: Economic Survey 2014/15. / Government of India. Ministry of Finance. Department of Economic Affairs. Economic Division. New Delhi. February 2015. P. A86, A87.

В 1950—2000-е годы товарная структура внешней торговли Индии кардинально трансформировалась. Если в 1950—1960 гг. главными статьями экспорта были сельскохозяйственные товары, а также текстильные и джутовые изделия, то в настоящее время в экспорте доля сельхозпродукции невелика (9%) и он состоит преимущественно из готовых изделий (на 70%), таких как ткани и одежда, автомобили, фармацевтика, промышленное оборудование, ювелирные изделия.

Происходит и географическая диверсификация ее внешней торговли. Доля менее развитых стран как в экспорте, так и импорте уже превысила 55%, а из числа развитых стран основными торговыми партнерами Индии являются страны ЕС, США и Япония.

Одной из самых характерных черт экономического развития Индии с начала 1990-х гг. стал значительный рост ее внешней торговли услугами. Основу индийской торговли услугами составляют услуги, связанные с производством программного обеспечения и аутсорсингом бизнес-процессов, а также транспортные и туристические услуги. При этом традиционно большое положительное сальдо в торговле услугами образуется прежде всего в услугах первого вида.

Индийская внешнеторговая политика проводится в русле либеральных реформ и сочетает в себе стимулирование экспорта (посредством кредитования и страхования экспортных операций, расширения сети экспортных компаний и создания многочисленных СЭЗ) с постепенным открытием внутреннего рынка для иностранных товаров и услуг.

Индия в международном движении капитала

Экономическое развитие Индии в 1950—1970-е гг. в значительной степени опиралось на иностранную помощь — она составляла около 4—5% ВВП, и Индия была главным получателем иностранной помощи в мире. Свыше 80% помощи поступало на условиях льготных кредитов, более $\frac{2}{3}$ которых традиционно выделялись под какие-то конкретные цели или программы и лишь $\frac{1}{3}$ были «несвязанными». Это обстоятельство приводило к ограничению возможности маневрирования полученными средствами, но, с другой стороны, ввиду наличия контроля заставляло страну более ответственно их использовать. Отраслевая структура помощи отражала направление основных тенденций в экономическом развитии Индии: основными получателями помощи были обрабатывающая промышленность, аграрный сектор, транспорт и связь. Иностранная помощь помогла заложить финансовый потенциал, столь необходимый для осуществления программ социально-экономических преобразований индийской экономики, стимулировала проведение индустриализации, повысила технологическую структуру капиталовложений благодаря расширению импорта высокотехнологичного оборудования из стран-доноров, положила начало сотрудничеству иностранного и национального капиталов.

По мере укрепления экономической мощи Индия смогла существенно сократить свою зависимость от иностранной помощи за счет роста собственных финансовых ресурсов. В настоящее время объем предоставляемой Индии помощи снижается и составляет в среднем 3 млрд долл. в год (около 0,1—0,2% ВВП). Среди основных доноров Индии, как и прежде, выделяются Япония, США, Россия (ранее СССР), а также Консорциум помощи Индии, учрежденный Всемирным банком в 1958 г.

Более того, Индия смогла заметно увеличить собственную помощь другим менее развитым государствам, доведя ее ежегодный объем в 2000-е гг. в среднем до 1 млрд долл. Помощь является

весьма гибким инструментом, используя который Индия успешно реализует свои экономические и политические цели: стимулирует индийский экспорт, улучшает в странах-реципиентах климат для вложения частных инвестиций из Индии, обеспечивает доступ индийских компаний к источникам сырья и энергетических ресурсов и др.

Экономические реформы, проводимые в Индии с начала 1990-х гг., способствовали либерализации всех аспектов хозяйственной жизни, росту конкурентоспособности большинства отраслей экономики, что позволило индийскому правительству перейти к постепенному открытию страны для притока зарубежных частных инвестиций (до 1990-х гг. их приток в страну в значительной мере ограничивался). В настоящее время Индия входит в пятерку ведущих мировых реципиентов ПИИ среди менее развитых стран с ежегодным объемом привлекаемых ПИИ в 2007—2014 гг. в среднем около 30 млрд долл. Общий объем накопленных ПИИ в индийской экономике, по результатам 2014 г., превысил 252 млрд, что, однако, пока еще меньше, чем в других странах БРИКС (кроме ЮАР).

Главные инвесторы в индийскую экономику — это компании из развитых стран, а также офшорных центров, особенно Маврикия и Кипра. Отраслевая структура распределения ПИИ в индийской экономике характеризуется преобладанием вложений в сектор услуг (как финансовых, так и нефинансовых), а из отраслей обрабатывающей промышленности наибольшей популярностью у иностранных инвесторов пользуются энергетика, автомобилестроение, металлургия, химическое производство (в том числе фармацевтика) и электроника.

Растущая глобализация индийского капитала — одно из важнейших проявлений все большей открытости экономики Индии, ее интеграции в мировое хозяйство. Общий объем индийских прямых инвестиций за рубежом, по итогам 2014 г. достиг 129,6 млрд долл., из них более 100 млрд было вложено в 2000-е гг.

Примечательно, что если важнейшими факторами, оказывавшими влияние на вывоз капитала из Индии вплоть до 1980-х гг., были усиление монополистических групп в среде индийской буржуазии, концентрация и централизация капиталов, неравномерность их развития, а также государственная политика, препятствующая превращению крупных компаний в монополии, то с успешной реализацией либеральных реформ факторы, стимулирующие вывоз индийских прямых инвестиций, стали меняться и, по сути,

приблизились к тем, что имеются в развитых странах: обеспечение доступа к иностранным технологиям и источникам сырья, расширение масштабов деятельности компаний и др. Индия является одним из крупнейших источников прямых инвестиций для большинства южноазиатских и африканских государств. Деятельность индийского капитала уже активно распространяется и на развитые страны.

Индия как экспортер рабочей силы

Численность современной индийской диаспоры в мире насчитывает в настоящее время свыше 25 млн человек, ее трудовая «составляющая», по данным Всемирного банка на начало 2014 г., превышает 11,5 млн человек.

С 2004 года Индия стабильно удерживает 1-е место в мире по абсолютному объему денежных переводов на родину, осуществляемых диаспорой. По итогам 2014 г., объем денежных переводов в Индию достиг 70,39 млрд долл. (17% мирового объема).

Среди негативных аспектов индийской трудовой эмиграции следует особо отметить проблему, хотя и не слишком острую на современном этапе, утечки умов, особенно среди врачей и специалистов в сфере ИТ-технологий, и связанные с этим потери государственных расходов на подготовку кадров. Однако в целом баланс прибылей и убытков, которые Индия имеет в результате экспорта рабочей силы, складывается в настоящее время в ее пользу. Есть все основания утверждать, что он останется таковым еще как минимум несколько десятилетий. В связи с этим индийское правительство рассматривает политику в отношении трудовой эмиграции в качестве важнейшей составляющей своей внешнеэкономической политики и дает возможность трудовым эмигрантам выгодно вкладывать свои средства в индийскую экономику: развивается специальная система депозитов, обеспечивается надежность этих вложений, гарантируется их репатриация, по возможности упрощается процедура перевода финансовых средств из-за рубежа в индийские банки. В стране создаются условия, при которых капитал работников-эмигрантов не только расходуется на цели потребления, но и инвестируется в экономику в виде капиталовложений (их доля в общем притоке ПИИ в индийскую экономику в 2000-е гг. в среднем составляла 2—6%).

Валютная политика и проблема внешней задолженности

Либеральные реформы привели к беспрецедентному в индийской экономической истории росту золотовалютных резервов: если в 1991 г. они составляли порядка 1 млрд долл., то к сентябрю 2015 г. превысили 352 млрд долл.

Внешний долг Индии, по итогам 2014/15 финансового года составил 475,8 млрд долл., или около 23,8% ВВП по обменному курсу (накануне запуска реформ в 1990/91 ф.г. — 83,8 млрд, или 29% ВВП). Индикатор текущей тяжести задолженности невелик — на обслуживание долга в последние годы традиционно уходит не более 5% экспортных доходов. Об умелом проведении политики управления внешней задолженностью говорит тот факт, что более 82% внешнего долга Индии — это долгосрочный долг. Основная тяжесть задолженности (около 80%) приходится на индийский частный сектор.

До конца 1980-х гг. индийское правительство проводило политику «дорогой рупии», которая была выгодна государству при обслуживании внешнего долга, а также для закупки необходимого иностранного оборудования, без которого было практически невозможно осуществление модернизации экономики. С начала 1990-х гг. с целью повышения конкурентоспособности индийских товаров на внешних рынках и стимулирования роста импорта иностранного капитала Резервный банк Индии постепенно понизил номинальный валютный курс рупии (особенно в период 1992—2006 гг.) примерно в 1,6 раза. И хотя в последующие годы номинальный валютный курс колебался в определенном коридоре, но при этом рамки этого коридора не были слишком значительными (от 50 до 65 рупий за 1 долл.), что можно объяснить постоянным мониторингом центрального банка.

Основными инструментами современной валютной политики являются манипулирование учетной ставкой (в 2010—2015 гг. она находилась в среднем на уровне 9—10%) и осуществление валютных интервенций, главным образом для стерилизации чрезмерного притока в страну иностранной валюты. Политика «дешевой рупии» имеет и свои издержки: усилившийся в последние годы приток экспортной выручки приводит к повышению уровня инфляции в Индии (национальное законодательство по-прежнему предусматривает обязательную ее продажу на внутреннем рынке). Кроме того, эта политика существенно затрудняет импорт машин и оборудования и менее предпочтительна при обслуживании внешнего долга.

Экономические отношения с Россией

По сравнению с советским периодом, когда СССР на основе предоставления Индии внешней помощи развернул в ней строительство ряда промышленных объектов, а Индия расплачивалась за это поставками в СССР своей продукции, нынешний уровень экономических связей между двумя странами заметно снизился. Если в 1984/85 ф.г. СССР являлся главным партнером Индии во внешней торговле — на него приходилось 18% индийского экспорта и 10,4% индийского импорта, то уже десятилетие спустя эти показатели сократились до 3,1 и 1,8% соответственно. С середины 1980-х гг. до 1993 г. внешнеторговый оборот между Индией и Россией (СССР) сократился с 10 млрд долл. до чуть более 1 млрд долл.

По данным индийской таможенной статистики, которая в отличие от российской не учитывает поставки военной техники и вооружений, а также неорганизованную («челночную») торговлю, объем двусторонней торговли в 2008—2014 гг. составлял 4,5—7,3 млрд долл., а доля России во внешнеторговом обороте Индии в период 2001—2014 гг. сократилась с 1,5 до 0,9%. По данным Федеральной таможенной службы (ФТС России), т.е. с учетом военной техники и вооружений, он был в 2 раза выше, но тем не менее доля Индии в товарообороте России составила лишь 1,1%. Доля высокотехнологичной продукции во взаимном товарообороте невелика, товарооборот имеет преимущественно сырьевой профиль и продолжает базироваться на узкой номенклатуре товаров, достаточно чувствительных к конъюнктуре.

Инвестиционное индийско-российское сотрудничество характеризуется значительно большей активностью индийских инвесторов. Накопленный объем индийских инвестиций в российскую экономику превышает 3,1 млрд долл., из которых 1,7 млрд инвестированы в проект «Сахалин-1», а в Индии накопленные российские ПИИ составляют около 0,6 млрд долл.

Сворачивание связей с Россией уходит своими корнями в самое начало 1990-х гг., когда в Индии стали осознавать, что в условиях экономического кризиса в России и ориентации России в своих экономических отношениях все в большей мере на европейские государства и США сложно будет обеспечить прежний уровень индийско-российского взаимодействия, во многом основывавшегося на внешнеполитической базе. К тому же запуск либеральных реформ подтолкнули саму Индию к большему

сотрудничеству с ЕС, США, Японией, странами АСЕАН, КНР и др.

Нынешнее российско-индийское экономическое сотрудничество развивается весьма непросто. Важным препятствием на пути его расширения является прежде всего значительное сокращение российского научно-технического потенциала: российская сторона уже не в состоянии удовлетворять требованиям быстроразвивающейся индийской экономики в области машиностроения и ряда других передовых отраслей. Из-за этого перспективы российско-индийского экономического сотрудничества в значительной степени зависят от успешности экономических реформ в России.

19.7. Социальный сектор

Несмотря на достаточно быстрые темпы развития экономики и проводимую индийским правительством грамотную социальную политику, перед страной по-прежнему весьма остро стоит задача решения целого комплекса социальных проблем, отягощающаяся динамичным демографическим ростом и активными темпами урбанизации и все более превращающаяся в своеобразный вызов индийскому обществу. Очевидно, что от ее решения будет зависеть дальнейшее развитие страны.

В пореформенный период в Индии заметно ускорилась модернизация системы здравоохранения. Важное значение придается открытию медицинских учреждений на селе, установлению двухгодичной отработки в сельской местности для всех выпускников государственных медицинских вузов, увеличению расходов государства на здравоохранение (1,2% ВВП в 2014/15 финансовом году). В результате ожидаемая продолжительность жизни в 1951—2014 гг. увеличилась в среднем с 36 до 67 лет, что, однако, по-прежнему ниже соответствующих показателей других стран БРИКС, кроме ЮАР.

В 2000-е годы стала заметна тенденция расширения в стране системы частных медицинских учреждений, а также переход на платное обслуживание пациентов по ряду медицинских услуг в государственных медицинских учреждениях. Благодаря заметно возросшему качеству медицинского обслуживания индийские госпитали приобрели мировую известность, возникло новое понятие — «медицинский туризм» (ежегодно в страну на лечение, в основном методами традиционной индийской медицины,

приезжает более 100 тыс. иностранцев, оставляя здесь порядка 0,5 млрд долл.).

Однако, несмотря на все достижения, общее состояние сектора здравоохранения в Индии по-прежнему отстает от уровня не только развитых, но и ряда менее развитых стран. Учитывая рост цен на медикаменты, а также стоимость услуг частной медицины, полноценное лечение в Индии является недоступным для значительной части ее граждан. До сих пор значительная часть населения проживает в антисанитарных условиях. И хотя для населения (особенно сельского) большинство медицинских услуг бесплатно, во многих индийских деревнях просто нет медицинских учреждений.

Преодоление бедности и тесно связанного с ней социального неравенства было одной из приоритетных и в то же время тяжелых социально-политических задач индийского руководства на протяжении всего периода независимости страны. Уровень бедности с начала 1970-х гг. сократился более чем в 2 раза и с учетом результатов 2014 г. в соответствии с национальным подходом составил около 22%, в то время как с международным подходом (прожиточный минимум менее 2,5 долл. в день) — более 68%. При этом 32,7% населения проживало менее чем на 1,25 долл. в день. Таким образом, Индия до сих пор остается страной, где проживает основная масса бедных людей мира и где проблема абсолютной бедности стоит по-прежнему остро, а возрастающая активность бедняков способна в будущем усилить социальную напряженность.

С целью решения проблемы бедности и тесно связанной с ней проблемы недоедания с начала 1990-х гг. правительство активно проводит политику занятости населения на микроуровне, предоставляет гражданам с низкими доходами продовольственные субсидии (в среднем ежегодно свыше 50 млн домохозяйств становятся получателями таких субсидий). Кроме того, в Индии распространена сеть государственных магазинов «справедливых цен», которые продают малоимущим ряд товаров первой необходимости (рис, растительное масло, сахар, уголь и др.) по ценам ниже рыночных на 20—25%.

Согласно подходу Национального совета прикладных экономических исследований, в 2014-15 финансовом году в Индии насчитывается около 53 млн домохозяйств (или свыше 267 млн человек), принадлежащих к среднему классу со среднегодовым доходом домохозяйства в пределах 340 тыс. руп. (5,5 тыс. долл.) —

1,7 млн руп. (27,5 тыс. долл.). В соответствии с критериями Всемирного банка, где к среднему классу относят домохозяйства с доходом от 4,5 до 22 тыс. долл., в Индии таких домохозяйств насчитывается лишь около 30 млн (более 120 млн человек). Но каков бы ни был критерий оценки, очевидно, что уровень жизни в Индии заметно вырос, число принадлежащих к среднему классу домохозяйств, даже по оценке Всемирного банка, увеличилось только в прошлом десятилетии более чем в 2,6 раза, а количество вырвавшихся из нищеты домохозяйств (с уровнем дохода от 1,0 до 4,0 тыс. долл. в год) возросло со 109 млн до 141 млн (свыше 600 млн человек).

Проблема относительной бедности, т.е. дифференциации доходов, не стоит в Индии так остро, как в остальных странах БРИКС: коэффициент Джини в 2000—2014 гг. составлял здесь в среднем 0,37, что ниже, чем в Китае (свыше 0,50), Бразилии (0,55), ЮАР (0,63) и России (более 0,40).

Система социального страхования в Индии развивается с 1950-х гг. Закон о государственном страховании служащих, распространяющийся на работников предприятий численностью 20 и более человек и получающих свыше 5 тыс. руп. в месяц, предусматривает бесплатное медицинское обслуживание, выплаты по больничному листу (не более 91 дня в год), пособие по беременности и родам, а также выплаты по инвалидности, полученной в связи с несчастным случаем на рабочем месте. Однако система социального страхования не охватывает занятых в сельском хозяйстве (а таких в Индии свыше половины), самозанятое население и безработных.

Поступательно реформируется и система пенсионного обеспечения. Если ранее ей были охвачены лишь занятые в государственном секторе, то с 1990-х гг. она начала распространяться и на работников частного сектора. Нынешняя система пенсионного обеспечения в соответствии с Пенсионной схемой для наемных работников от 16 ноября 1995 г. (*The Employee's Pension Scheme, 1995*) распространяется на занятых главным образом в организованном секторе и предусматривает получение пенсии гражданином по выработке им не менее десяти лет трудового стажа. Пенсии формируются за счет отчислений работодателей (8,33% заработка рабочего) и государства (1,16%). Постепенно внедряемая с 2004 г. Национальная пенсионная система предусматривает возможность накопления самим будущим пенсионером своей пенсии: возможный ежемесячный

объем отчислений работником составляет до 10% его заработка (но не менее 500 руп. в месяц), столько же отчисляет на его счет государство.

Выводы

1. Основным генератором индустриализации и инвестиционного процесса в первые четыре десятилетия независимого развития страны стало государство. Это предопределило формирование государственно-капиталистической модели в стране. Структурная перестройка, направленная на создание высокочрезвычайных базовых отраслей промышленности и инфраструктуры, главным образом в границах госсектора, привела к заметным успехам, однако к концу 1980-х — началу 1990-х гг. прошлого века темпы роста национальной экономики начали падать, оказываясь даже ниже темпов роста населения. Это было результатом гипертрофированного развития государственного сектора и излишней бюрократизации экономики.

2. Начало 1990-х гг. прошлого столетия стало рубежом, с которого индийская экономика начала осуществлять переход к новой экономической модели, ориентированной на рост инвестиционной активности частного сектора и расширение рыночных отношений. Причем неолиберальная модель, как и прежняя государственно-капиталистическая, существует в условиях многоукладности, когда значительные сегменты экономики представлены относительно устойчивыми докапиталистическими укладами. В итоге Индия не только преодолела кризисные явления начала 1990-х гг., но и оказалась в числе стран с самыми высокими темпами экономического роста.

3. Высокой динамике экономического развития способствовали многочисленные и относительно дешевые трудовые ресурсы, а главное — наращивание нормы валового накопления, практически учетверившейся в 1950—2014 гг. и в последнее десятилетие не опускавшейся ниже 30% ВВП.

4. Самым крупным и наиболее динамичным сегментом индийской экономики является третичный сектор. Важнейшими факторами, обеспечивающими ускоренное развитие сферы услуг, стали повышение жизненного уровня индийских граждан, развитие и широкое распространение новых технологий и связанные с этим структурные изменения в промышленности. Доля

вторичного сектора (без строительства) в формировании ВВП составляет 19%, и здесь занято 19% экономически активного населения. Современная Индия создала заново многие отрасли промышленности, однако процесс промышленной перестройки далеко не завершен и в ней еще не преодолена многоукладность. Во многом это следствие того, что Индия старалась избежать обострения противоречий между потребностями индустриальной модернизации и интересами мелких предприятий, представляющих традиционные уклады.

5. Несмотря на прогрессивные сдвиги в отраслевой структуре ВВП, о сохраняющейся сильной отсталости Индии говорит то, что в экономике страны сельское хозяйство по-прежнему играет очень важную роль. И хотя его доля в ВВП (вместе с рыболовством и лесным хозяйством) составляет около 18%, здесь трудится около 56% всех занятых в основном в земледелии, выращивается главный для населения продукт — зерно (в расходах основной массы населения на него приходится более 50%), производится около половины сырья для промышленности, обеспечивается четверть индийского экспорта.

6. Индия располагает большой армией трудоспособного населения (экономически активное население превышает 500 млн человек), но 70% его сосредоточено в традиционных укладах экономики, что свидетельствует о преобладании в стране докапиталистических форм занятости. Демографическая нагрузка (отношение численности детей, подростков и лиц пенсионного возраста к населению в трудоспособном возрасте) в 1950—1970-е гг. возрастала, однако с 1980-х гг. благодаря активно проводимой демографической политике, направленной на сокращение в стране темпов рождаемости, стабилизировалась и в настоящее время составляет около 0,6, что тем не менее по-прежнему считается достаточно высоким показателем. Во многом вследствие этого в стране сохраняется сильная неграмотность.

7. Реализация в Индии в 1950—1980-е гг. государственно-монополистической модели сопровождалась увеличением объема государственных расходов: если в 1960/61 ф.г. расходы консолидированного бюджета Индии составляли 18,6% ВВП, то в 1980/81 ф.г. — 42,6% ВВП. Однако в 1990—2000-е гг. проведение либеральных реформ привело к сокращению госрасходов по отношению к ВВП — они стали составлять около 30% ВВП, хотя по меркам наименее развитых стран это все еще значительная величина, объяснимая большими объемами госфинансирования социальной и экономической

инфраструктуры. В 1990-е годы бюджетный дефицит традиционно был на уровне 6% ВВП, хотя к 2005 г. правительству удалось снизить его в 2 раза. Но в последние годы ввиду осуществления антикризисных мер он вновь поднялся до 8—9% ВВП.

8. В 2000—2007 годах благодаря проводимой в Индии жесткой денежно-кредитной политике среднегодовой уровень инфляции составлял около 4%. В результате ряда обстоятельств, причем как внутреннего характера (необходимость купирования последствий кризиса, наращивание расходов на социальные и инфраструктурные нужды, девальвация рупии в 2010—2013 гг. и пр.), так и внешнего (рост цен на ввозимое сырье, влияние мирового экономического кризиса), в 2008—2014 гг. уровень инфляции вновь возрос до 8—10%. Коэффициент монетизации за период либеральных реформ значительно возрос: с 44% ВВП в 1990/91 финансовом году до 85% в 2014-15 финансовом году, что гораздо выше, чем в других менее развитых странах, и свидетельствует о том, что быстроразвивающаяся индийская экономика адекватно обеспечивается необходимыми финансовыми ресурсами, что стимулирует экономический рост. Присущая индийской модели многоукладность оказывает влияние на организацию банковского сектора экономики, в котором и поныне сосуществуют организованный и неорганизованный сегменты. Однако в целом этот сектор находится под сильным государственным контролем из-за превалирования в нем государственных банков.

9. На внешний рынок поставляется хотя и растущая, но все еще небольшая часть производимых в стране товаров и услуг — около 10%. Невелика и доля Индии в мировой торговле — 2%. Эта страна и поныне является полуоткрытой экономикой и работает преимущественно на внутренний рынок. Исключение составляют лишь некоторые экспортно ориентированные отрасли.

10. Экономические реформы, проводимые в Индии с начала 1990-х гг., способствовали либерализации всех аспектов хозяйственной жизни, росту конкурентоспособности большинства отраслей экономики, что позволило индийскому правительству перейти к постепенному открытию страны для притока зарубежных частных инвестиций (до 1990-х гг. их приток в страну в значительной мере ограничивался). В настоящее время Индия входит в пятерку ведущих мировых реципиентов ПИИ среди менее развитых стран.

11. С 2004 года Индия стабильно удерживает 1-е место в мире по абсолютному объему денежных переводов на родину, осу-

шествяемых диаспорой. По итогам 2014 г. объем денежных переводов в Индию достиг 70,39 млрд долл. (17% мирового объема). Среди негативных аспектов индийской трудовой эмиграции следует особо отметить проблему, хотя и не слишком острую на современном этапе, утечки умов, особенно среди врачей и специалистов в сфере ИТ-технологий, и связанные с этим потери государственных расходов на подготовку кадров. Однако в целом баланс прибылей и убытков, которые Индия имеет в результате экспорта рабочей силы, складывается в настоящее время в ее пользу. Есть все основания утверждать, что он останется таковым еще как минимум несколько десятилетий.

12. Преодоление бедности и тесно связанного с ней социального неравенства было одной из приоритетных и в то же время тяжелейших социально-политических задач индийского руководства на протяжении всего периода независимости страны. Уровень бедности с начала 1970-х гг. сократился более чем в 2 раза и по результатам 2014 г. в соответствии с национальным подходом составил около 22%, в то время как в соответствии с международным подходом (прожиточный минимум менее 2,5 долл. в день) — более 68%. При этом 32,7% населения проживало менее чем на 1,25 долл. в день. Таким образом, Индия до сих пор остается страной, где проживает основная масса бедных людей мира и где проблема абсолютной бедности стоит по-прежнему остро, а возрастающая активность бедняков способна в будущем усилить социальную напряженность.

Термины

«Индийский темп экономического роста»
Списочные банки

Вопросы и задания для самопроверки

1. Почему так долго существовавшая в Индии государственно-капиталистическая модель была заменена на неолиберальную?
2. Найдите общие черты этих двух экономических моделей.
3. Почему индийское государство не разрушает традиционные уклады?

4. Назовите сильные и слабые стороны индийского реального сектора.
5. Что характерно для индийского финансового сектора?
6. Почему индийское государство так долго противилось притоку иностранного частного капитала и даже ПИИ?
7. Каковы главные проблемы российско-индийских экономических отношений?
8. Почему в Индии не изжита абсолютная бедность?

Глава 20. Юго-Восточная Азия

Регион Юго-Восточной Азии (ЮВА) объединяет страны разного уровня развития. Для большинства из них в наступившем веке характерны стабильно высокие темпы экономического роста, в результате чего этот регион стал одним из самых динамично развивающихся в мире.

20.1. Экономические модели ведущих стран Юго-Восточной Азии

Социально-экономическое развитие практически всех стран ЮВА имеет много общего, так как происходит в рамках экспортно ориентированной модели догоняющего развития. Хотя эта модель имеет множество страновых вариантов, осуществляется разными темпами и начиналась в разное время и при неодинаковых исторических обстоятельствах, однако наиболее существенным объединяющим страны региона моментом является главная цель экономического развития — достижение уровня новых индустриальных стран (НИС) «первой волны» и в более отдаленной перспективе — Японии.

Все государства региона, кроме Сингапура, относятся к группе менее развитых стран, но занимают там разные уровни — от низшего до высшего. Страны ЮВА можно разделить на следующие группы: 1) наименее развитые (Камбоджа, Восточный Тимор, Лаос, Мьянма); 2) развивающиеся страны среднего уровня (Вьетнам, Индонезия, Филиппины); 3) новые индустриальные страны «второй волны» (Таиланд, Малайзия). Особый статус присущ Сингапуру, который по большинству своих показателей

является развитой страной, и Брунею, который благодаря доходам от экспорта нефти и зарубежных инвестиций при небольшом населении входит в первую десятку стран мира по уровню дохода на душу населения.

Индонезийская модель

Реализация экспортно ориентированной модели догоняющего развития в ее специфическом индонезийском варианте, подразумевающим построение и укрепление рыночных институтов с опорой на государственную поддержку, при сохранении обширного государственного сектора в экономике и сохранении системы индикативного планирования была инициирована в конце 1960-х гг.

При непосредственном участии государства начиналась активная модернизация сельского хозяйства (субсидирование производителей, обеспечение их современным посевным материалом и удобрениями), в результате чего уже в течение первого пятилетнего плана удалось решить главную социально-экономическую проблему — проблему обеспечения продовольствием быстрорастущего населения страны, достигшего в 2014 г. почти 253 млн человек.

Правительство всемерно стимулировало развитие частного бизнеса, особенно национального. Одновременно всячески поощрялся приток иностранного капитала: прежним собственникам было возвращено их национализированное ранее имущество, для новых инвесторов создавались льготные условия практически во всех сферах индонезийской экономики. Стране удалось получить крупные внешние займы и кредиты, с помощью которых создавалась новая промышленная, транспортная и социальная инфраструктура, что содействовало активности частного бизнеса, как национального, так и иностранного.

Одновременно шло становление крупных государственных компаний, действовавших в промышленности, сельском хозяйстве, на транспорте и в финансовой сфере. Однако большинство из них были неэффективны, многие госкомпании обслуживали корыстные интересы высокопоставленных чиновников и политических лидеров, были очагами коррупции и попросту разрывались.

На фоне расширения малого и среднего предпринимательства формировались крупные бизнес-группы, многие из которых на-

ходились под совместным контролем семейного клана президента Сухарто и представителей китайской деловой общины (*хуацяо*). При этом предприятия государственного сектора, в том числе и нефтяная компания «Пертамина», во все большей степени обслуживали не национальные интересы, а потребности коррумпированного чиновничества и нечистых на руку политиков, ловких предпринимателей-комбинаторов из среды хуацяо и семьи самого Сухарто. В полной мере масштабы кризиса государственного сектора, в том числе и в банковской сфере, стали очевидными только в период азиатского кризиса 1997—1998 гг.

В 1970-е годы удалось значительно увеличить инвестиции в реальный сектор и добиться увеличения прироста ВВП. Была начата модификация курса экономического развития. Если ранее упор делался на удовлетворение потребностей в товарах и услугах внутреннего рынка (соответственно доминировала модель импортозамещения), то в 1980—1990 гг. приоритет отдавался экспортно ориентированной модели, причем с упором на развитие не столько капиталоемких сырьевых, сколько трудоемких отраслей.

Подобная линия в значительной мере отражала стремление правящего режима справиться с обострившимися ключевыми социально-экономическими проблемами — явной и скрытой безработицей, бедностью широчайших масс, особенно городского населения, архаичной системой образования. Ставка делалась на масштабное использование дешевого малоквалифицированного труда в экспортных отраслях обрабатывающей промышленности с тем, чтобы постепенно повышать технический уровень производства и квалификацию занятых.

В 1990-е годы корректировка экономического курса и проведение структурной перестройки осуществлялись уже с учетом текущих и перспективных потребностей мирового рынка. Во имя экспортной экспансии Индонезии пришлось в значительной мере отказаться от протекционистской политики, которой страна придерживалась для защиты внутреннего рынка, и поддерживать тем самым неконкурентоспособные, как правило, отрасли. Индонезийский экспорт с середины 1980-х гг. развивался высокими темпами, и, главное, произошли существенные позитивные изменения в его структуре — доля готовых промышленных изделий возросла с 20% в 1985 г. до 37% в 2013 г. Проведенные преобразования обеспечили высокий динамизм индонезийской экономики в целом.

Растущее вовлечение экономики Индонезии в мировое хозяйство наряду с позитивными последствиями несло в себе и негативные. В частности, тяжелым бременем был и остается внешний долг, возросший со 142 млрд долл. в 2005 г. до 293 млрд долл. в 2014 г., из которого более 56% приходится на частный сектор. Высоко бремя выплат по внешнему долгу: они возросли с 33 млрд долл. в 2005 г. до более чем 100 млрд долл. в 2014 г. Индонезия тяжело пережила финансовый кризис 1997—1998 гг., который для нее стал и общеэкономическим: более половины частных кредитных институтов обанкротилось, а общее число банков сократилось с 238 до 155, что фактически парализовало банковскую систему страны. Тем самым была существенно подорвана финансовая устойчивость реального сектора экономики.

В посткризисный период резко снизились темпы прироста ВВП, заметно возросла инфляция, курс рупии отличался высокой нестабильностью, приток иностранного частного капитала в Индонезию резко сократился и наблюдался его отток в немалых объемах. Резко ухудшилось материальное положение основных групп населения, заметно возросла безработица (особенно в городах), обострились межэтнические и межконфессиональные отношения в обществе.

На пороге XXI в. Индонезия вступила в полосу глубокого системного кризиса, выход из которого наметился лишь после отстранения от власти президента Сухарто и последовавших в первом десятилетии нового века обширных социально-экономических реформ. Реализация этих реформ, направленных не только на оздоровление национальной экономики в целом, но и на решение накопившихся социальных проблем, проходит на фоне сложной внутривнутриполитической обстановки перехода от диктатуры к демократии. Руководству страны приходится решать не только многочисленные проблемы, появившиеся в прошлом (например, борьба с тотальной коррупцией во всех эшелонах власти), но и возникшие уже в новом веке: восстановление конкурентоспособности страны, пересмотр отношений с иностранным капиталом, ограничение позиций военных в экономике, реформирование государственных предприятий и др.

Таиландская модель

Особенностью Таиланда является то, что достаточно частая смена правительств, в том числе в результате военных переворотов, не отражается сколько-нибудь существенно на динамике

развития экономики страны. Экономический курс находившихся у власти режимов оставался достаточно предсказуемым и стабильным. Преимущество хозяйственной стратегии сменяющих друг друга администраций способствовало формированию инвестиционной среды, одинаково благоприятной для отечественного и иностранного бизнеса.

Отличительными чертами экономического курса Таиланда начиная 1960-х гг. были консерватизм финансовой политики, выразившийся в поддержании сбалансированного бюджета; ограниченное вмешательство государства в экономические процессы; гибкое сочетание импортозамещения и развития экспортных отраслей как средства интеграции страны в мировое хозяйство.

Влияние государства на экономические процессы в наиболее отчетливой форме просматривается в промышленной политике. В частности, маневрируя бюджетными и кредитными ресурсами, предоставляя льготы инвесторам, а также внешнеторговые привилегии экспортерам промышленной продукции, правительство добивалось опережающего роста национальной индустрии на основе приоритетного развития ряда экспортных отраслей обрабатывающей промышленности (первоначально текстильной, швейной, обувной, пищевой, а затем и более сложных — электротехнической, электронной, нефтехимической и целлюлозно-бумажной).

Опережающие темпы развития промышленности привели к снижению доли первичного сектора в ВВП с 40% в 1960 г. до 12% в 2013 г. Доля продукции обрабатывающей промышленности увеличилась в таиландском экспорте с 6% в 1970 г. до 86% в 2014 г. Таиланд уже к середине 1990-х гг. стал, сохраняя высокий сельскохозяйственный потенциал, промышленно-аграрной страной.

Вместе с тем со второй половины 1990-х гг. в экономическом развитии страны стали проявляться негативные стороны. Так, быстрый экономический рост сопровождался увеличением заработной платы в экспортных отраслях промышленности, что отрицательно сказалось на конкурентоспособности таиландского экспорта, основу которого составляют трудоемкие товары. Замедление темпов наращивания экспорта сдерживало экономический рост. В то же время продолжал расширяться импорт инвестиционного оборудования, что привело к нарастанию дефицита платежного баланса.

Попытки покрыть нехватку инвестиций за счет привлечения краткосрочных капиталов усиливали уязвимость таиландской

экономики от колебаний конъюнктуры мирового финансового рынка. Спекулятивный капитал, привлеченный в страну в период экономического бума возможностью выгодно участвовать в операциях с недвижимостью, переключился на операции с валютой и ценными бумагами. Таким образом, логично, что азиатский кризис начался летом 1997 г. с ухудшения валютно-финансового положения Таиланда и падения курса таиландского бата.

В отличие Малайзии Таиланд осуществил антикризисную программу в тесной кооперации с международными финансовыми организациями, прежде всего с МВФ. Получив от последнего кредитную поддержку в размере 17 млрд долл., правительство провело эффективную санацию банковской системы. При этом была активно использована процедура банкротства, слияния и поглощения кредитных институтов. К началу нового века оздоровление банковской системы Таиланда было в основном завершено и страна полностью рассчиталась с международными финансовыми организациями по предоставленным займам. Однако внешний долг страны продолжал расти, увеличившись с 80 млрд долл. в 2000 г. до 137 млрд долл. в 2015 г. А среднегодовые темпы прироста ВВП удалось восстановить лишь в 2009—2013 гг. (до 4,2%).

В наступившем веке нормализация положения в финансовой сфере рассматривается в Таиланде как обязательное, но не единственное условие преодоления последствий кризиса и стимулирования экономического роста. Ключевое значение приобрело проведение в экономике структурной перестройки. С одной стороны, правительство контролирует кредитное обеспечение банками финансовых потребностей сельского хозяйства, что жизненно важно для устойчивого социально-экономического развития Таиланда, с другой — инициируется проведение образовательной реформы как одного из ключевых условий структурных преобразований, предусматривающих развитие в стране наиболее перспективных отраслей машиностроения — автомобилестроения, электроники, электротехники.

Таиланд как страна, входящая в группу НИС «второй волны», стремится к использованию преимуществ, связанных с расширением участия страны в международном разделении труда. Успешно реализуется курс на активное привлечение в экономику Таиланда иностранного капитала, в первую очередь путем создания благоприятного инвестиционного климата. Особое внимание обращается на преодоление дисбаланса экономического потенциала между отдельными районами страны, и особенно между столич-

ной агломерацией и отсталым Югом Таиланда, где особо злободневны проблемы бедности и экономической отсталости, — во многом из-за их обострения в южных районах Таиланда начались вооруженные выступления мусульман-сепаратистов.

Вьетнамская модель

Вьетнам демонстрирует уникальную для ЮВА модель догоняющего развития, поскольку страна решает задачу перехода от административно-командной к современной рыночной экономике, преодолевая наследие социалистической системы. В короткие по историческим меркам сроки (комплексные реформы начались в 1986 г.) были достигнуты существенные успехи: произошла коренная перестройка социально-экономической системы страны, заложены основы современной рыночной экономики и начата модернизация общества. Уже в начале XXI в. Вьетнам сумел добиться в развитии экономики и улучшении жизни населения больших достижений, чем за предыдущее столетие. Происшедшие в стране перемены представляются уже необратимыми.

Для преобразования прежней системы и построения рыночных отношений руководством Вьетнама избран эволюционный путь, путь постепенных изменений под контролем прежней номенклатуры, исключая революционные сдвиги и смену политических элит. Тем самым была обеспечена стабильность общества в период глубоких перемен.

Рыночные реформы проводятся при декларировании руководством страны приверженности социализму и незначительной модернизации политических институтов. Правящая Коммунистическая партия Вьетнама выступает за смешанную экономику, сочетание рыночных институтов с сильным государственным регулированием, сохраняет значительную государственную собственность. Она выступает одновременно и как инициатор, и как проводник реформ, что обусловило двойственную природу хозяйственного механизма страны и замедляет темпы преобразований. Подобная модель развития оказалась объективно противоречивой и породила немало закономерных, зачастую негативных последствий.

Высокие темпы экономического развития Вьетнама (в среднем 6,6% в год в 2005—2012 гг.) указывают на отсутствие прямой связи между уровнем радикальности рыночных преобразований и их результатами в хозяйственной сфере. Длительность и постепенность трансформации экономики на макро- и микроуровне ока-

зались не тормозом, а важным условием формирования рыночных отношений.

Успеху реформ во Вьетнаме способствовали многие факторы: традиционное трудолюбие и дисциплинированность вьетнамцев, низкий «стартовый уровень» экономики, сохранение опыта и традиций частного предпринимательства (особенно на Юге), однородность этнического состава страны. Нельзя не упомянуть выгодное географическое положение Вьетнама, наличие у него довольно крупных сырьевых ресурсов. Особую роль в XXI в. сыграло улучшение мировой экономической конъюнктуры по основным товарам вьетнамского экспорта и превращение соседа Социалистической Республики Вьетнам (СРВ) — Китая во влиятельного актора на международной экономической арене. Вьетнам удачно попал в зону высокой экономической активности КНР, что, конечно, имело неоднозначные последствия и несло помимо очевидных преимуществ и немалые риски.

Важную роль в успехе реформ сыграла дозированная открытость экономики СРВ к процессам глобализации и регионализации, информационной революции. Руководству страны удалось обеспечить приток в страну капиталов и помощи в различных формах, что было особо важно на начальном этапе преобразований.

Разумеется, за годы преобразований Вьетнаму не удалось избежать ошибок, политика реформ проводилась не всегда последовательно. Социально-экономическая система смешанного типа предопределяет сложность сочетания потребностей обеспечения экономического роста с желаемой и необходимой социальной эффективностью развития, порождает социальное неравенство, нарушает экологическое равновесие. Углубление в стране имущественной дифференциации, территориальных и иных различий нередко приводит к росту социальной напряженности и, конечно, омрачает перспективы экономического роста Вьетнама.

Малазийская модель

Динамизм, характерный для экономики Малайзии на протяжении 1970-х и особенно 1980—1990-х гг., во многом базировался на долгосрочной государственной политике поддержки стабильного развития аграрной сферы и опережающего роста ориентированной на экспорт промышленности. В основе этой политики лежит мобилизация внутренних источников финансирования: в середине 1990-х гг. норма валового сбережения достигала 37%,

а норма валового накопления — 39%, тогда как в 1960-е гг. они составляли соответственно 28 и 14%, и при этом наблюдался отток капитала за рубеж. В то же время правительство активно привлекало иностранные инвестиции: доля иностранного капитала в капиталовложениях достигала 26% (наивысший показатель среди стран ЮВА, не считая Сингапура).

Аграрный сектор экономики получал поддержку посредством субсидирования закупок сельскохозяйственной продукции, централизованного регулирования цен, предоставления субсидий на приобретение техники и удобрений. В результате в 1980—1990-е гг. обеспечивался устойчивый рост производства продовольствия и сырья для промышленности.

Современная промышленная политика Малайзии во многом определяется также регулирующей ролью государства, хотя масштабы государственного регулирования постепенно снижаются. Правительство продолжает поддерживать приоритетные секторы экономики (прежде всего электронную промышленность) путем предоставления льготных кредитов и прямого бюджетного финансирования нужной им инфраструктуры. Обрабатывающая промышленность развивается опережающими темпами, и соответственно выросла ее роль в экономике — с 6% в 1970 г. до 41% в 2014 г.

Однако поддержка национального бизнеса и государственно-го сектора не подразумевает создание привилегированных условий за счет ограничения импорта, что сохраняет здоровую конкурентную среду. В этом состоит отличие Малайзии от многих менее развитых стран. Кроме того, в Малайзии развитие государственного сектора выполняет особую целевую задачу — перераспределение экономического потенциала между различными этническими группами в пользу коренного населения. По мере того как государственные предприятия начинали успешно функционировать, они передавались в пользование малайским бизнесменам. Увеличение экономического потенциала позволило смягчить остроту многих социальных проблем.

С 1980-х годов в Малайзии формируется индустриально-аграрная экономика, ориентированная на удовлетворение потребностей мирового рынка. Постепенно происходит диверсификация малайзийского экспорта: сокращается доля сырьевых товаров и промышленной продукции низкой степени обработки. К середине 1990-х гг. его товарная структура пополнилась за счет электронных узлов и компонентов, бытовой электроники, текстиля, одежды, обуви и даже автомобилей.

Благодаря своему более прочному экономическому положению и особенностям экономической политики Малайзия относительно менее болезненно, чем ее соседи, перенесла последствия финансового кризиса 1997—1998 гг. В отличие от других стран ЮВА Малайзия отказалась от содействия МВФ в преодолении кризиса и предприняла усилия для того, чтобы решить экономические проблемы, вызванные финансовым кризисом и его последствиями, самостоятельно, в том числе путем расширения внутреннего спроса и предложения, финансирования развития ряда приоритетных отраслей за счет увеличения бюджетного дефицита. Кроме того, было взято под контроль движение иностранного краткосрочного спекулятивного капитала — мера, которая вызвала широкий резонанс и даже поставила под сомнение приверженность Малайзии рыночным принципам регулирования. Однако на практике эта временная мера была направлена в основном на то, чтобы срочно заблокировать отток из страны сингапурского капитала и не допустить резкого ухудшения экономической ситуации в стране в крайне сложный период ее внутривнутриполитического развития. Для этого правительство было вынуждено сократить государственные расходы и отказаться от ряда амбициозных социально-экономических проектов, тем самым на практике признав справедливость рекомендаций международных финансовых институтов.

С конца 1990-х гг. начал развиваться процесс либерализации экономической политики (снижение уровня государственного регулирования, проведение приватизации государственной собственности). Был продолжен курс на активное привлечение в экономику Малайзии иностранного капитала. Особое внимание стало уделяться преодолению дисбаланса двух общин, малайской и китайской, однако было признано, что этот процесс потребует гораздо больше времени, чем предполагалось ранее, а роль государства в нем не должна быть излишне прямолинейной. В качестве стратегической цели была выдвинута цель — получение Малайзией статуса развитой страны к 2020 г., хотя в 2011—2015 гг. среднегодовые темпы прироста ВВП составили всего 5,2% по сравнению с 9,3% в 1988—1997 гг.

Сингапурская модель

Сингапур — единственная развитая страна в ЮВА. Само географическое положение Сингапура предопределило его особую роль в экономической истории региона. Еще в колониальный пе-

риод (до 1965 г.) эта небольшая островная страна была центром переработки продукции добывающей промышленности и сельского хозяйства, поступающей из других стран ЮВА, а также региональной торговли (преимущественно реэкспортных операций).

Ныне Сингапур также и крупный транспортный узел (здесь расположен второй в мире после Гонконга контейнерный порт и самый современный в мире аэропорт — «Чанги»). В период независимости Сингапур сохранил и свою роль регионального лидера во многих сферах и постепенно превратился в финансовый, промышленный и коммуникационный центр мирового значения.

Страна проделала нелегкий путь от посреднического центра по торговле колониальными товарами до нового индустриального государства «первой волны», а затем — развитой страны. Экономическая история Сингапура — яркий пример успешной реализации модели догоняющего развития. Секрет его успеха — максимально возможное использование преимуществ глобализации при сохранении прочной защиты от негативного воздействия этого процесса на национальную экономику.

По уровню ВВП на душу населения по ППС Сингапур в 2014 г. занимал 8-е место в мире. Среднегодовые темпы прироста ВВП в 1990—2006 гг. составляли 6,3%, в 2006—2013 гг. — 5,3%, что намного выше среднего показателя по всей группе развитых стран. Цель экономической политики правительства не меняется десятилетиями — это постоянное повышение конкурентоспособности страны на мировом рынке товаров и услуг (в 2014 г. по уровню глобальной конкурентоспособности Сингапур занимал 3-е место в мире).

В стране уделяется всемерное внимание развитию промышленности и строительства, на долю которых в 2014 г. приходилось 25,5% ВВП. В Сингапуре хорошо развита обрабатывающая промышленность, представленная в основном современными предприятиями (4 тыс.) электронной, электротехнической, нефтеперерабатывающей (страна входит в первую тройку крупнейших в мире центров нефтепереработки), нефтехимической, химической, полиграфической, судоремонтной и судостроительной отраслей (Сингапур — крупнейший в мире центр по строительству плавучих платформ для нефтегазовой промышленности).

Постепенно сокращается доля производств, связанных с переработкой минерального и сельскохозяйственного сырья (поступающего в основном из стран ЮВА), выпуском продовольственных и промышленных товаров, металлургией, металло- и деревообра-

боткой. Напротив, возникают производства, основанные на новейших достижениях в области биологии, медицины, фармакологии, компьютерного дизайна.

Но доминирующей в национальной экономике остается сфера услуг (в 2014 г. 67% ВВП). Основа экономики Сингапура — оказание разнообразных услуг (транспортных, погрузочно-разгрузочных, складских, торговых, услуг по переработке товаров и их реэкспорту, финансовых, туристических, рекреационных и др.), предоставляемых на уровне мировых стандартов.

Сингапур — четвертый в мире и третий в Азии финансовый центр, не уступающий Гонконгу и Токио по многим параметрам. В стране успешно функционируют валютный рынок, рынок золота, рынок банковских кредитов и фондовая биржа, на которой котируются акции более чем 500 компаний. Сингапур — крупный туристический центр (св. 15 млн туристов в 2014 г.).

Внешнеэкономические связи Сингапура развиваются темпами, превышающими темпы роста экономики в целом. Его платежный баланс имеет постоянное положительное сальдо, в том числе по торговле товарами, услугами и движению капитала. С 1995 года Сингапур не имеет государственного внешнего долга. Он активно привлекает иностранный частный капитал: в стране действует свыше 5 тыс. филиалов ТНК, а объем накопленных прямых иностранных инвестиций в 2013 г. достиг 853 млрд долл. Сингапур и сам активно инвестирует — объем сингапурских накопленных капиталовложений за рубежом составляет превышает 532 млрд долл. В ЮВА Сингапур выступает как региональный экономический центр, активно взаимодействующий во многих сферах со всеми странами данного региона.

20.2. Ключевые проблемы экономического развития стран Юго-Восточной Азии

Добившись в 1970—1990-е гг. существенных экономических успехов, в начале XXI в. страны ЮВА столкнулись с новыми проблемами, значительная часть которых порождена негативными последствиями предыдущего форсированного экономического роста, чрезмерным вовлечением государства в регулирование экономических процессов (сопровождаясь распространением коррупции, появлением олигархических структур и бюрократизацией управления), отрицательным воздействием колебаний

конъюнктуры мирового рынка по некоторым товарам, в особенности по нефти, и отдельными негативными воздействиями глобализации, в основном вызванными хаотичным движением спекулятивного краткосрочного капитала. Необходимость решения возникших проблем, к тому же в ряде случаев (Индонезия, Таиланд, Филиппины) в условиях возросшей внутривластной напряженности, потребовала серьезной корректировки реализуемой экономической модели.

Глобализация и необходимость корректировки модели развития

Большинству государств ЮВА удалось добиться заметных успехов в преодолении экономической отсталости, многие из них вышли на первые места в группе менее развитых стран (Сингапур стал развитой экономикой, но, руководствуясь своими экономическими интересами, старается удержать свой статус как государства — члена группы развивающихся стран).

Однако за последние 10—15 лет типичная для региона модель экспортно ориентированного догоняющего развития претерпела существенные изменения, особенно в странах, которые во второй половине 1990-х гг. испытали воздействие мощного финансового кризиса (Таиланд, Индонезия, Малайзия) и были вынуждены провести существенную корректировку своей экономической политики. Реализация указанной модели догоняющего развития в этот период дала положительные результаты, но также выявила ее слабости.

На одни вызовы глобализации страны ЮВА нашли адекватные ответы. Так, к началу 1990-х гг. в большинстве стран сложился жизнеспособный баланс ориентации как на внешний, так и внутренний рынок, что помогает амортизировать негативное воздействие постоянно меняющейся мировой конъюнктуры на национальное хозяйство.

К другим вызовам глобализации страны ЮВА, особенно наиболее интегрированные в мировую экономику, оказались не готовы. В первую очередь это касается их финансовой и банковской систем, не выдержавших кризиса 1997—1998 гг., а также инвестиционной политики, устремленной к достижению максимальных количественных показателей, но игнорировавшей соответствующие риски.

Во второй половине 1990-х гг. стали очевидными просчеты поспешной приватизации и чрезмерной либерализации экономики стран региона, а также слабость в некоторых из них, особенно в Индонезии, государства как регулятора экономической деятельности. Свою лепту в осложнение экономической ситуации в регионе в последнее десятилетие внесли также обострение внутривластной нестабильности в ряде стран, широкомащтабная коррупция, террористическая деятельность.

Проблема модернизации институтов

К началу XXI в. все страны ЮВА встали на путь формирования современных рыночных институтов. Формально Вьетнам, а также Лаос и Мьянма придерживаются концепции социалистической модернизации, однако на практике реализуют в весьма своеобразной, адаптированной к местным условиям форме модернизацию капиталистического типа с сильным государственным сектором.

В остальных странах ЮВА приоритет отдается частному, в том числе иностранному, сектору, однако государство повсеместно имеет достаточно сильные позиции, как непосредственно в экономике, так и при принятии важнейших решений в социально-экономической сфере. Эффективность как государственного, так и частного сектора в странах ЮВА далеко не всегда напрямую связана с его масштабами этих секторов. Так, в Сингапуре, Малайзии и Таиланде оба сектора развиваются успешно, нередко конкурируя, тогда как в Мьянме, Вьетнаме, Лаосе они оба скорее противостоят друг другу и малоэффективны.

Экологическая проблема

Некоторым государствам ЮВА приходится вести нелегкую борьбу с последствиями бурно развивавшихся в предыдущие десятилетия процессов индустриализации и урбанизации — особенно с загрязнением и деградацией окружающей среды, в частности, среды обитания человека (Индонезия, Таиланд, Малайзия, Филиппины), а также решать уникальные по мировым стандартам социально-демографические проблемы, например проблему перенаселенности острова Ява, где на территории, составляющей 7% территории Индонезии, проживает почти $\frac{2}{3}$ населения этой страны.

Проблема разрыва в развитии регионов

Важной и общей для многих стран ЮВА проблемой является преодоление разрыва в социально-экономическом развитии различных районов и частей страны: в Индонезии это центральный остров Ява и территории вне него, в Малайзии — разрыв в социально-экономическом развитии полуостровной Малайзии и штатов Сабах и Саравак в восточной, островной части страны, в Таиланде — между северными и южными регионами. В последние годы региональные контрасты стали базой для политического напряжения, которое может перерасти даже в вооруженное противостояние, осложненное конфессиональными противоречиями (например, в нескольких районах Индонезии, на Юге Таиланда и Филиппин).

Энергетическая проблема

С начала XXI в. страны ЮВА впервые в своей истории стали испытывать нехватку энергетических ресурсов, что вызвано двумя факторами: 1) истощением региональных запасов нефти и газа, из-за чего, в частности, Индонезия, крупнейшее нефтедобывающее государство региона, была вынуждена временно покинуть ОПЕК (в ноябре 2015 г. в ОПЕК будет рассмотрено заявление Индонезии о возвращении в эту организацию); 2) значительным ростом спроса на энергоносители, особенно на нефть и газ, в связи с ускорившимся развитием промышленности и потребления электроэнергии в быту. Для преодоления возникших трудностей практически во всех странах региона интенсифицировались поиски традиционных энергоносителей, а также ускорилось освоение нетрадиционных источников энергии. С целью укрепления энергетической безопасности страны ЮВА стремятся также развивать региональное сотрудничество в сфере энергетики.

Проблема хуацяо

В ряде стран ЮВА чрезвычайно остро стоит проблема сокращения разрыва в экономическом потенциале коренной нации и местных китайцев — хуацяо, особенно в Малайзии и Индонезии. Исторически сложилось, что значительная роль в экономике почти всех стран ЮВА принадлежит выходцам из Китая.

Их численность в регионе — не менее 30 млн, в том числе в Индонезии — 10 млн; Таиланде — 9,6; Малайзии — 6,5; Сингапуре — 2,8; на Филиппинах — 1,3 млн человек. Степень как обособленности, так и ассимилированности хуацяо в разных странах различна, и напряженность в отношениях между ними и коренным населением временами достигает высокого накала — вплоть до погромов.

В немалой степени это связано с тем, что под прямым или косвенным контролем хуацяо находятся многие отрасли хозяйства и отдельные предприятия в странах ЮВА, в первую очередь вся оптовая и значительная доля розничной торговли, финансовые учреждения, сфера страхования, транспорт, промышленные предприятия и агропромышленные комплексы. Доля хуацяо в совокупном капитале компаний, акции которых котируются на фондовых биржах, составляет в Сингапуре и Таиланде — 81%, Индонезии — 73, Малайзии — 69, на Филиппинах — 60%.

Хуацяо вносят весомый вклад в экономическое развитие стран ЮВА, сохраняя многие черты традиционного китайского бизнеса, в значительной мере основанного на доверительных семейно-клановых отношениях как между партнерами, так и между работодателем и наемными рабочими. Вместе с тем деловая активность хуацяо в регионе претерпевает немалые изменения как в количественном, так и в организационном плане. Помимо по-прежнему достаточно многочисленных и влиятельных малых и средних, чаще всего семейных компаний, хуацяо ныне владеют крупными, нередко многоотраслевыми холдингами, влияние которых простирается не только на одну-две страны ЮВА, но и на весь регион. К началу XXI в. окончательно сформировалась китайская деловая община регионального масштаба, влияние которой на социально-экономическое развитие ЮВА трудно переоценить.

В некоторых странах региона (особенно в Малайзии) проводится политика максимальной организационной и финансовой поддержки национального частного предпринимательства, направленная на повышение его конкурентоспособности относительно структур, контролируемых хуацяо, как на внутреннем, так и на внешнем рынке. К настоящему времени эта политика принесла лишь ограниченные результаты, а решение проблемы своего выживания на внутреннем и внешнем рынке национальные предприятия видят скорее не в особом протекционизме со стороны государства, а в укреплении деловых связей с хуацяо и иностранным частным капиталом.

20.3. Человеческий капитал и инновационное развитие

В ЮВА проживает около 624 млн человек, ежегодный прирост населения (1,3% в 2013 г.) нельзя назвать тревожным, и этот показатель имеет тенденцию к сокращению (в 1980—1990 гг. он составлял 2,1%, в 1990—1995 гг. — 1,8%). Население региона достаточно молодо: доля лиц в возрасте до 20 лет составляет 36%, а самая трудоспособная когорта (от 20 до 54 лет) — 51%. Ожидаемая продолжительность жизни в государствах ЮВА в сравнении с другими развивающимися странами достаточно велика — от 66,9 лет в Лаосе до 82,5 лет в Сингапуре. И это несмотря на то, что состояние медицинского обслуживания населения во всех странах региона, за исключением Брунея, Сингапура и Малайзии, оставляет желать лучшего.

Трудовые ресурсы ЮВА в 2013 г. оценивались в 314 млн человек — это почти половина совокупного населения региона. Доля фактически занятых колебалась в зависимости от страны от 63,9% общего числа трудоспособных (Филиппины) до 83% (Камбоджа), а безработных — от 0,3% (Камбоджа) до 6,4% (Филиппины). Наивысшую занятость населения во всех странах ЮВА (кроме Сингапура и Брунея) обеспечивает сельское хозяйство, далее следуют сфера услуг и обрабатывающая промышленность.

Хотя по показателю общей грамотности населения государства ЮВА вполне благополучны (грамотность взрослых колеблется в диапазоне 79—96,5%), образовательный уровень рабочей силы в странах региона (за исключением Сингапура и в меньшей степени — Малайзии) невысок, что объясняется низким качеством начального и среднего образования. Если начальную школу заканчивают 85—100% населения, то среднюю — не более 60% (в Сингапуре и Брунее 98,3 и 97% соответственно). Уровень подготовки в средних специальных и высших учебных заведениях региона невысок — исключение составляют, как правило, не более двух-трех вузов Сингапура, Малайзии, Таиланда и Индонезии. В странах ЮВА имеются весьма ограниченные возможности для подготовки квалифицированных рабочих, большую потребность в которых испытывает реальный сектор.

В университетах и научно-исследовательских центрах стран региона ведутся почти исключительно прикладные исследования, основы фундаментальной науки закладываются только в Сингапуре, сделавшем ставку на превращение страны в региональный центр НИОКР с постепенным переходом к фундаментальным ис-

следованиям в наиболее перспективных областях (биология, тонкая химия, фармацевтика, новые материалы, коммуникации, электроника и т.п.).

20.4. Реальный сектор

Отраслевая структура экономики стран ЮВА отличается большим разнообразием, страновые различия по значительному числу параметров не допускают широких обобщений на уровне региона. Однако можно обнаружить три черты, свойственные отраслевой структуре ВВП стран ЮВА в первом десятилетии XXI в.: 1) сокращающаяся доля сельского хозяйства; 2) относительно стабильный удельный вес промышленности; 3) быстрорастущая доля сектора услуг. В наибольшей степени сократилась доля сельского хозяйства в Камбодже, Лаосе, на Филиппинах, менее всего — в Индонезии, Малайзии, Мьянме и Таиланде (удельный вес сельскохозяйственного сектора в Сингапуре был сведен к нулю в 2006 г.). Доля промышленного сектора претерпела некоторое сокращение в Брунее, Индонезии, Малайзии и Мьянме, но увеличилась в Камбодже.

Для сельского хозяйства всех стран ЮВА характерно сочетание производства продовольственных и технических культур широкой номенклатуры как для внутреннего рынка, так и на экспорт. Примечательно, что значительная доля продовольствия, производимого этими странами, реализуется в самом регионе, что способствует поддержанию высокого уровня продовольственной безопасности всех стран ЮВА.

Все страны ЮВА в той или иной степени обладают минеральными ресурсами, как правило, разнообразными, что дает им возможность развивать горнодобывающую промышленность. В Индонезии, Малайзии, Таиланде, Вьетнаме, Брунее и Мьянме ведется добыча нефти и газа, в Индонезии — угля, в этих и других странах (кроме Брунея) добываются в разных масштабах бокситы, железная, медная, оловянная и другие руды. Таиланд и Мьянма славятся своими драгоценными камнями.

Обрабатывающая промышленность в странах ЮВА разнообразна по своей фирменной структуре: в ней есть и крохотные кустарные частные предприятия, и мощные государственные производственные комплексы. В регионе действуют предприятия практически всех подотраслей обрабатывающей промышленности: черная и цветная металлургия, металлообработка, судостро-

ение и судоремонт, электротехническая, электронная, химическая, лесоперерабатывающая, целлюлозно-бумажная, мебельная, текстильная, швейная, обувная промышленность. Почти все они работают как на внутренний рынок, так и на экспорт.

В большинстве стран ЮВА бурно развивается сфера услуг: транспортных, финансовых, туристических, строительных и пр. Среди поставщиков услуг на региональный и мировой рынки лидирует, безусловно, Сингапур.

20.5. Внешнеэкономический сектор

Юго-Восточная Азия в международном движении капитала

В течение нескольких десятилетий государства ЮВА лидировали в группе развивающихся стран как получатели иностранного капитала. Наиболее крупные из них (Индонезия, Таиланд, Филиппины, Вьетнам) и наименее развитые в экономическом отношении (Камбоджа, Лаос) широко пользовались займами и кредитами международных экономических организаций (МВФ, МБРР, АзБР), а также развитых стран, в особенности США и Японии, причем, как правило, на весьма льготных условиях. На государства региона приходилось в среднем не менее $\frac{1}{4}$ всех финансовых ресурсов, предоставляемых ежегодно развивающимся странам, а применительно к прямым инвестициям этот показатель достигал почти $\frac{1}{3}$.

Приток иностранного ссудного капитала в ЮВА не только содействовал решению ряда крупных проблем развития национальной экономики, например, создания производственной и спортивной инфраструктуры, совершенствования систем образования и здравоохранения, формирования современной энергетической базы. Он способствовал также притоку в страны региона иностранного частного капитала, давшего мощный толчок становлению и развитию различных отраслей экономики ЮВА, в первую очередь добывающей и обрабатывающей промышленности.

Во всех странах региона проводилась целенаправленная государственная политика содействия притоку зарубежных инвестиций, итогом которой стало значительное укрепление позиций иностранного капитала в их экономике, развитию мощного иностранного сектора, ориентированного на удовлетворение потребностей как внутреннего, так и внешнего рынка.

В притоке иностранного капитала в ЮВА доминируют прямые инвестиции: в 2003—2014 гг. их ежегодный приток составлял в среднем 77 млрд долл., а объем накопленных прямых иностранных инвестиций в 2014 г. превысил 1,7 трлн долл., увеличившись по сравнению с 2000 г. в 3,6 раза. Основные сферы приложения иностранных инвестиций — обрабатывающая промышленность (электронная, электротехническая, химическая пищевая, швейная, обувная и др.), а также добыча полезных ископаемых, в основном нефти и газа. Ведущие инвесторы в регионе — США, Япония, Южная Корея, Тайвань, страны ЕС и АСЕАН (в первую очередь Сингапур), а получатели ПИИ — Сингапур, Индонезия, Таиланд и Малайзия.

Специфической чертой стран ЮВА является то, что некоторые из них (Сингапур, Малайзия, Таиланд, Бруней) активно, особенно с 90-х гг. прошлого века, занимаются экспортом капитала (объем их зарубежных накопленных инвестиций в 2014 г. превысил 846 млрд долл., увеличившись по сравнению с 2000 г. в 10 раз).

Юго-Восточная Азия в мировой торговле

Однако главной формой участия стран ЮВА в международных экономических отношениях остается торговля товарами и услугами, развивавшаяся в текущем десятилетии темпами, вдвое превышавшими среднемировые (в среднем почти 11% в год). Среднегодовой объем внешнеторгового оборота стран ЮВА составлял в 2000—2004 гг. — 838 млрд долл., а в 2005—2014 гг. — 1928 млрд долл. К началу XXI в. страны ЮВА стали активными участниками мировой торговли: по объему совокупного товарооборота они занимали в 2014 г. 4-е место в мире после КНР, США и Германии, обеспечивая почти 7% мирового товарооборота. При этом в целом для региона баланс товарной торговли в 2000—2014 гг. был положительным. По объему внешнеторговых операций в ЮВА лидируют Сингапур, Таиланд, Малайзия, Индонезия и Вьетнам. Основные внешнеторговые партнеры стран региона — КНР, Япония, ЕС, США и Республика Корея.

Сложнее ситуация с участием стран ЮВА в мировой торговле услугами: по объему оборота в этой сфере они занимают 3-е место в мире после США (7,5% мирового товарооборота), однако баланс услуг в целом по региону постоянно отрицательный. В экспорте услуг доминирует туризм, доходы от которого растут темпами, превышающими среднемировые более чем вдвое. В импорте услуг преобладают транспортные и страховые услуги.

20.6. Социальный сектор

По уровню жизни и показателям, отражаемым в индексе человеческого развития, в ЮВА можно выделить три группы стран. Первая группа — Сингапур и Бруней — страны с очень высоким ВВП на душу населения, где практически отсутствуют бедность и безработица, созданы развитые системы образования, медицинского и социального обеспечения населения (их ИЧР в 2013 г. составил 0,901 и 0,852 соответственно). Малайзия, Индонезия и Таиланд образуют вторую группу — это страны со средними показателями подушевого ВВП (от 3578 до 10 338 долл. по обменному курсу), стабильно улучшающимся индексом ИЧР (0,773; 0,684 и 0,722 соответственно), имеющие, однако, относительно небольшую долю населения, живущего в крайней бедности — ниже 2 долл. по ППС (в Малайзии это 2,3%, в Таиланде — 4,1%, в Индонезии — 12%). Третья группа — это страны региона с невысоким уровнем ВВП на душу населения (от 977 до 2565 долл. по обменному курсу) и неудовлетворительным состоянием индекса ИЧР (не выше 0,654). За чертой бедности проживает в Камбодже свыше 26% населения, на Филиппинах — 25,2%, в Лаосе — 24%, в Мьянме — 23,6%.

Во всех странах ЮВА довольно остро стоит проблема дифференциации доходов, однако коэффициент Джини за последние два десятилетия практически не менялся, за исключением Таиланда, где он заметно сократился, и Вьетнама, где наблюдался его рост. Доля 20%-ной группы населения с наиболее низкими доходами в национальном доходе возросла только в Таиланде, Камбодже и на Филиппинах; в остальных странах ЮВА она сократилась. Безработица — существенная проблема в основном для густонаселенных стран ЮВА — Филиппин, Индонезии, Мьянмы и Вьетнама, где не имеет работы от 4 до 6% трудоспособного населения в возрасте старше 15 лет. Заметно ускорилось формирование среднего класса в Сингапуре, Индонезии, Таиланде, Малайзии.

Выводы

1. Социально-экономическое развитие практически всех стран ЮВА имеет много общих черт. Оно происходит, во-первых, в рамках экспортно ориентированной модели догоняющего развития, единой в принципе, но имеющей множество страновых вариантов

и этапно-временных модификаций, и, во-вторых, разными темпами.

2. Достижения отдельных стран ЮВА в социально-экономическом развитии существенно различны и по масштабам, и по качественным характеристикам, что во многом объясняется особенностями их истории как в колониальную эпоху, так и в постколониальный период. Однако наиболее существенным объединяющим страны региона моментом является главная цель экономического развития — достижение уровня новых индустриальных стран и территорий «первой волны» (Южная Корея, Гонконг, Тайвань) и в более отдаленной перспективе — Японии.

3. За последние 10—15 лет типичная для региона модель догоняющего развития претерпела существенные изменения, особенно в странах, которые во второй половине 1990-х гг. испытали воздействие мощного финансового кризиса (Таиланд, Индонезия, Малайзия) и были вынуждены провести существенную корректировку своей экономической политики. Практическая реализация модели в этот период дала как очевидно положительные результаты, так и выявила ее слабости и несоответствия тенденциям в развитии мировой экономики, и особенно финансовой сферы. Экономическая политика большинства стран ЮВА направлена на решение комплекса сложнейших социально-экономических проблем, большинство из которых восходит к их колониальному прошлому: бедность, социальное неравенство, низкий уровень занятости, слабые системы здравоохранения и образования.

4. Экономический курс большинства стран региона ориентирован на приоритетное развитие промышленности и сферы услуг, а также на использование преимуществ, связанных с расширением участия в мировом хозяйстве. Он направлен на максимально эффективное вовлечение национальных экономик в процесс глобализации, но при этом страны ЮВА пытаются минимизировать неизбежные издержки этого процесса. При этом приоритет отдается частному, в том числе иностранному, сектору, однако государства повсеместно имеют достаточно сильные позиции, как непосредственно в экономике, так и при принятии важнейших решений в социально-экономической сфере.

5. Добившись в 1970—1990-е гг. существенных по мировым масштабам экономических успехов, в начале XXI в. страны ЮВА столкнулись с новыми проблемами, значительная часть которых порождена негативными последствиями предыдущего форсированного экономического роста, отрицательным воздействием

колебаний конъюнктуры мирового рынка и отдельными негативными воздействиями глобализации. Необходимость решения возникших проблем, к тому же в ряде случаев в условиях возросшей внутривнутриполитической напряженности, потребовала серьезной корректировки реализуемой экономической модели.

Термины и понятия

Хуацяо

Вопросы и задания для самопроверки

1. Какую эволюцию претерпела модель экономического развития стран ЮВА в конце XX — начале XXI в.?
2. Какова роль китайской деловой общины в экономике стран ЮВА?
3. Каковы позиции иностранного капитала в экономике стран региона?
4. С какими основными социально-экономическими проблемами столкнулась на рубеже веков Индонезия?
5. В чем состоит специфика вьетнамской модели догоняющего развития?
6. Какие факторы определили особую роль Сингапура в экономическом развитии ЮВА?

Глава 21. Ближний и Средний Восток

Все страны Ближнего и Среднего Востока кроме Израиля, относятся к менее развитым странам, однако сильно отличаются друг от друга по важнейшим показателям уровня развития. Но всех (опять же кроме Израиля) объединяет однотипная структура экономики, монокультурная специализация и зависимость от притока иностранного капитала и знаний.

21.1. Экономические модели в регионе

Почти во всех странах Ближнего и Среднего Востока идет борьба между принятой в мире светской моделью развития, в которой экономическая, политическая и вся остальная жизнь ре-

гулируется на основе нерелигиозных норм, и исламской моделью развития, основанной на шариате, т.е. религиозных предписаниях для всех сторон жизни. Это одна из главных причин нестабильности региона.

Египетская модель

В 1990-е годы в стране начались неолиберальные экономические реформы, в рамках которых государству отводилась более скромная роль в хозяйственной жизни. Программа реформ предусматривала мероприятия по финансовой стабилизации, ликвидацию убыточных государственных компаний и приватизацию предприятий государственного сектора. Было реорганизовано валютное законодательство с целью его либерализации и унификации. Приватизации в первую очередь подверглись предприятия туристического бизнеса, легкой и пищевой промышленности. В промышленной политике упор делался на импортозамещение, и прежде всего на развитие производства потребительских товаров, создание основ машиностроения и развития АПК в целях снижения продовольственной зависимости. В то же время были отменены субсидии, государственные льготы и дотации на все товары, кроме медикаментов и важнейших продуктов питания. В результате реформы Египту удалось сохранить довольно высокие по меркам региона темпы роста ВВП — 4,6% в 1990-е гг. и 5,5% в последующее десятилетие.

Однако до сих пор $\frac{2}{3}$ банковских активов принадлежат государству. Действующий 32%-ный налог на прибыль велик по меркам менее развитых стран, высокие таможенные тарифы (важный элемент госдоходов) на импортное сырье, полуфабрикаты и комплектующие части создают проблему для местных бизнесменов, а в результате по конкурентоспособности готовых изделий Египет сильно отстает от своих конкурентов.

Другой слабой чертой египетской экономической модели остается сильная зависимость от иностранной помощи: одни только США за последние 30 лет с учетом военных поставок предоставили 60 млрд долл. безвозмездной помощи и примерно на таком же уровне получена помощь от других развитых стран и международных организаций.

После событий «арабской весны» в начале этого десятилетия роль Египта как лидера арабского мира в политическом и особенно в экономическом плане упала: сократились темпы ВВП

(до 2—4%), обнажились застарелые проблемы, связанные с безработицей, социальным обеспечением и государственным долгом. Однако эти трудности носят временный характер, поскольку политические волнения затронули только города, практически не тронув деревню, в которой живет половина населения, а главное, страна в целом по-прежнему располагает объективными предпосылками для экономического лидерства в арабском мире: многочисленной и достаточно квалифицированной рабочей силой, уникальным географическим положением и богатейшим историческим и культурным наследием.

Модели арабских стран Персидского залива

Эти страны, объединенные в *Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива (ССАГПЗ)*, стали активными участниками международных экономических отношений с середины прошлого века благодаря началу эксплуатации их гигантских запасов нефти и газа. Кроме того, они оказались в исключительно благоприятном положении с точки зрения транспортировки топлива к потребителям в Европе и Азии. Сегодня на долю этих стран приходится треть мировых запасов жидкого топлива и его экспорта, что позволяет им быть хозяевами ОПЕК, от позиции которой в значительной мере зависит конъюнктура мировых цен.

В монархиях Персидского залива сложился особый вид капитализма — *рентный капитализм*, в котором высокие темпы экономического роста являются не столько следствием развития всех отраслей экономики, сколько следствием реализуемых через экспорт огромных поступлений от горной ренты, которая позволяет этой группе стран реализовывать элементы стратегии устойчивого развития на основе высоких государственных расходов. Именно поэтому высокие темпы их экономического роста (в Катаре, например, они доходили до 26% в год) не всегда отражают адекватное развитие всех отраслей экономики, а только тех, которые связаны с рентными доходами (прежде всего это финансовый и социальный секторы).

В этих странах при принятии экономических решений силен дух исламской идеологии и соответствующей ей этики бизнеса. В условиях сохранения максимально возможной в современных условиях самоизоляции от внешнего влияния такая модель проявляет свою жизнеспособность и устраивает собственное население. Пребывание и деятельность иммигрантов ограничены

жесткими рамками, и они не способны оказывать сколько-нибудь существенного влияния на местное общество. Тем не менее монархии Персидского залива в последние годы активизировали модернизацию своей экономики, в том числе усилили ее открытость.

После событий «арабской весны» экономическое и политическое лидерство в арабском мире переместилось из Египта в Саудовскую Аравию. Она заняла ведущие позиции на Ближнем Востоке, особенно в финансовом и внешнеэкономическом секторах. Королевство не только производит 20% ВВП арабских стран, но и входит в число 20 крупнейших экономик мира. Более того, доля отраслей, прямо не связанных с нефтью, в производстве ВВП выросла до 63%, в том числе доля обрабатывающей промышленности достигла 7%. Главными достижениями саудовской индустриализации являются скорость и качество выполняемых работ, высокий уровень внедряемых технологий, а также крупные масштабы реализуемых проектов. Предприятия строятся по единому долгосрочному плану целыми промышленными комплексами с заранее подготовленной производственной и социальной инфраструктурой.

Другие монархии Персидского залива, опираясь на свои уникальные финансовые доходы, также делают упор на дорогостоящие, но перспективные проекты. К ним относятся банковский сектор, опреснение морской воды и развитие на его основе сельского хозяйства, туризм во всем его многообразии.

В результате реформ в субрегионе начался процесс дерегулирования ряда отраслей экономики, либерализация рынков, смещение акцента в сторону развития частного сектора. Это позволило начать частичную репатриацию ранее размещенного в западных странах капитала и создание для него привлекательных условий для внутреннего инвестирования. Началось и возвращение на родину квалифицированных специалистов, которые по окончании обучения в зарубежных центрах ранее предпочитали трудоустроиваться на Западе.

Иранская модель

Еще в 1930-е гг. в Иране сложилась экономическая модель с сильным участием государства. В результате реформ 1960—1970-х гг., получивших название «белая революция», была сформирована модель, ориентированная на всемерное привлечение иностранного

капитала, главным образом в виде передовых технологий, и еще более широкое участие государства в экономике. Но к концу 1970-х гг. эта модель стала давать сбой. Основанные на доходах от нефти одни из самых высоких в мире темпы роста ВВП (свыше 10%) стали замедляться, а в 1978 г. в результате массовых народных волнений, демонстраций и забастовок экономическая жизнь оказалась парализованной.

После падения монархии в 1979 г. к власти пришло шиитское духовенство, на основе исламских принципов была разработана модель под названием «тоухидная экономика» (иранская разновидность исламской экономической модели), основными чертами которой стали опора на собственные силы, национализация иностранной и крупной частной собственности, образование исламских фондов, которым была передана значительная часть конфискованной земельной и промышленной собственности. Банки были переведены на исламские принципы деятельности. Осуществлялся жесткий валютный контроль, были установлены фиксированные цены на большинство товаров. Фактически была восстановлена этатистская модель, но уже на базе исламских принципов. Такая полуавтаркическая исламская модель помогла преодолеть последствия революции и восьмилетней войны с Ираком, но не привнесла ничего принципиально нового в факторы экономического роста.

После окончания войны с Ираком экономический курс был изменен и с конца 1989 г. стали внедряться элементы неоллиберальной экономики — ослабление государственного регулирования, либерализация валютного и внешнеторгового регулирования, постепенный отказ от прямого вмешательства в процессы ценообразования, приватизация, привлечение иностранного капитала, создание свободных экономических зон, развитие экспортных отраслей обрабатывающей промышленности. Переход к политике дерегулирования позволил стране выйти из затяжного экономического кризиса, увеличить норму валового накопления, повысить темпы экономического роста (до 5—6% в год). Уже в 2003 г. Иран фактически догнал Турцию по размерам ВВП на душу населения.

Но затем влияние на дальнейшую эволюцию иранской модели стали оказывать введенные Западом против ядерной программы Ирана международные санкции. Так, в ЕС было введено эмбарго на покупку его компаниями иранской нефти, в США против Ирана были введены также финансовые санкции. Влия-

ние этих санкций было неоднозначным: с одной стороны, они породили тенденцию к усилению государственного вмешательства в экономику, с другой — явились стимулом для ускорения ее либерализации. В частности, одним из иранских ответов на санкции стало проведение в 2010 г. радикальной либеральной меры — отмены субсидий на нефтепродукты, природный газ, электроэнергию, воду, проезд в общественном транспорте и хлеб. Но одновременно проведение этой меры сопровождается мерами по социальной защите населения — за счет средств специального фонда производятся месячные выплаты малоимущим (до 90 долл. на семью), осуществляется поддержка производителей товаров, на которые отменяются субсидии.

Режим западных санкций, который значительно снизил возможность использования импортно-экспортного потенциала для экономического развития, внес и другие значительные коррективы в формирование иранской экономической модели. В ней все больше стала доминировать ориентация на внутренний рынок, на активизацию частного предпринимательства. За счет средств, созданных на основе нефтяных доходов Стабилизационного и Национального фондов, осуществляется реализация крупных проектов, из которых под влиянием санкций вышли иностранные фирмы и место которых заняли отечественные государственные и частные компании. Правительство сделало приоритетным направлением экономической политики поддержку высокотехнологичных компаний, в первую очередь занимающихся выпуском продукции двойного назначения, усилился крен в сторону милитаризации экономики. Однако изоляция Ирана от мирового рынка привела к кризису иранскую экономику и переговорам о смягчении санкционного режима в ответ на ограничение ядерной программы.

Турецкая модель

Со времени своего создания в 1923 г. Турецкая Республика опробовала практически все главные модели и стратегии экономического развития, в том числе этатизм, разные варианты смешанной экономики, нелиберальную модель. Наиболее значительное влияние на характер экономического развития Турции оказали принципы этатизма, внедренные после мирового кризиса 1930-х гг., которые в значительной мере опирались на традиционно высокую для турецкой экономики роль государства.

Государство поставило под свой контроль регулирование валютной деятельности и внешней торговли, активно вмешивалось в регулирование внутреннего рынка. Были созданы государственные экономические организации, совмещавшие финансовые и производственные функции и занявшие монопольные позиции в большинстве отраслей во многом с целью создания импортозамещающих производств.

Став членом НАТО и международных финансовых институтов в послевоенные годы, Турция начала активно использовать иностранные займы и инвестиции в целях модернизации экономики. После 1960 года начался двадцатилетний период смешанной экономики, совмещавшей этатизм и ориентацию на активизацию частного сектора.

С 1980 года Турция переходит к стратегии более активного внедрения рыночных принципов. Еще в 1963 г. начался процесс присоединения к ЕС, а к перечню основных условий ее вступления относится проведение неолиберальных реформ. Но реформирование экономической модели в этом направлении проходило с большими трудностями и сопровождалось кризисами (в 1994 г., 1998—1999 гг., 2001—2002 гг.). Одновременно в последние десятилетия активизировали свою деятельность партии происламского толка, и в результате в 2002 г. к власти пришла исламистская Партия справедливости и развития. Однако, несмотря на широкое использование исламской риторики в предвыборных программах, экономический курс неизменно проводится в рамках рыночных отношений и нацелен на всемерную интеграцию в мировую экономику.

Смена импортозамещающей модели на экспортно ориентированную усилила роль внешних факторов развития. Вступление в ВТО и особенно в таможенное соглашение с ЕС в 1995 г. (по промышленным товарам) ускорило модернизационные процессы и повысило конкурентоспособность турецкой продукции на мировом рынке. Налоги на импорт не превышают 4% ВВП, а дотирование экспорта (возврат налогов, поддержка экспортеров) — 1% ВВП, что свидетельствует о высокой степени либерализации этого сектора. В результате экспортная квота с 1980 г. выросла с 5,5 до 23%. Другой важнейшей чертой современной турецкой модели является широкое использование иностранного капитала.

В то же время, как и в других мусульманских странах, одним из элементов современной экономической модели Турции является функционирование экономических институтов исламского

характера, главным образом специальных исламских финансовых организаций и исламских холдингов, получивших распространение после 1980 г. Но их роль в экономике страны невелика, так, на долю исламских финансовых институтов приходится всего около 3% общих банковских активов.

Сформированная к настоящему времени турецкая модель проявила свою устойчивость и эффективность в условиях последнего мирового экономического кризиса. Стремление Турции стать полноправным членом ЕС продолжает оставаться одним из основных стимулов дальнейшего приближения к европейским стандартам социально-экономической модели развития. Однако сильная ориентация на ЕС с его медленными темпами экономического роста, возможно, сказывается на перспективах роста самой турецкой экономики — в среднесрочной перспективе они оцениваются в 3,5—4,5%.

Израильская модель

На Ближнем Востоке Израиль является своего рода анклавом, будучи единственной развитой страной. Это стало возможным благодаря переселенческому характеру израильского общества и особым внешним условиям его развития. *Перенесение в эту часть мира вместе с сотнями тысяч иммигрантов образцов общественного устройства и элементов экономического механизма, характерных для развитых стран, обеспечивало здесь благоприятные условия для становления развитой экономики.* Этому способствовал и большой приток капитала из-за рубежа, причем во многом на безвозмездной основе.

Сложившаяся в 1950—1960-е гг. экономическая модель демонстрировала успехи, но уже к началу 1980-х гг. нуждалась в модернизации, переходу на наукоемкую стадию развития. Но сложившийся в стране высокий уровень монополизации и протекционизма ограничивал заинтересованность экономических агентов в модернизации. Малоэффективными оказались попытки государства путем массированных капиталовложений остановить замедление хозяйственной динамики. Наблюдался кризис государственных финансов, который сопровождался нарастанием инфляционных процессов (инфляция в середине 1980-х гг. составляла трехзначную величину). Сказывалась и высокая милитаризация экономики. В связи с этим переходный период занял сравнительно продолжительное время — примерно полтора десятилетия, и современная

модель сформировалась только к концу прошлого века. Тем не менее интенсивный, наукоемкий тип развития еще не стал постоянной и всеобщей характеристикой экономики Израиля, что позволяет говорить о незавершенности его экономической модели.

После экономического бума 1990-х гг., вызванного массовой иммиграцией, спадом напряженности на Ближнем Востоке и структурной перестройкой экономики в пользу наукоемкого производства, израильская экономика имеет неплохую для развитых стран динамику в прошлом и нынешнем десятилетии — темпы роста тяготеют к 3—4% в год.

21.2. Пропорции и эффективность экономического развития, экономический рост и инвестиции

Страны региона существенно различаются по уровню развития. Йемен и Афганистан, относящиеся к наименее развитым странам, соседствуют с монархиями Персидского залива, где душевой доход сопоставим, а то и превышает уровень развитых стран (Катар, например, входит в тройку мировых лидеров по этому показателю). В прошлом десятилетии среднегодовые темпы экономики региона составили 4,7%.

В арабских государствах экономическое развитие в последние десятилетия сопровождалось глубокими диспропорциями. Так, успехи в расширении промышленного потенциала почти повсеместно соседствовали с низкими темпами сельскохозяйственного производства, что вылилось в сильную зависимость региона от импорта продовольствия. Сегодня отраслевая структура большинства арабских стран характеризуется сравнительно высокой долей сферы услуг (50%), где занята большая часть экономически активного населения. На промышленность и строительство приходится 35—40%, на сельское хозяйство и рыболовство — от 10 до 15%, хотя здесь обычно занята намного большая часть населения.

Так, египетская промышленность, в которой занято 17% работников, развивается опережающими темпами, но в ее структуре по-прежнему доминируют пищевая и текстильная промышленность. Сельское хозяйство, в котором занято 32% работников, дает 15% ВВП, и его главной проблемой является то, что общая площадь пригодной для обработки земли составляет менее 4% территории страны. Во многом поэтому обеспечение продовольствием более чем наполовину осуществляется за счет импорта. Особое значение

в экономике имеет иностранный туризм: ежегодно страну посещают около 12 млн иностранцев (в том числе до 2 млн россиян), которые оставляют в Египте примерно 15 млрд долл., и в туристическом секторе занято более 5% работающих египтян.

В арабских странах Залива в отраслевой структуре хозяйства, однотипной для всех них, прослеживается перекося в сторону добычи и переработки нефти и газа. Страны явно торопятся максимально использовать свой огромный природный ресурс. Заявленная же диверсификация осуществляется медленно. Здесь наибольшими результатами может похвастать лишь Саудовская Аравия, число промышленных предприятий в которой перешло трехтысячный рубеж. Тем не менее доля обрабатывающей промышленности в структуре ВВП арабских стран Залива достигла 10%.

Динамика экономического развития Ирана в значительной степени зависит от конъюнктуры мирового рынка нефти. В периоды роста цен на этом рынке темпы экономического роста у Ирана были выше, чем у Турции. Однако если снять влияние нефтяных цен на экономическую динамику, то у Турции она оказывается выше, чем у Ирана.

Норма валового накопления в Турции оставалась стабильной на протяжении последнего десятилетия — 21—23% от ВВП, снизившись лишь в 2009 г. до 15%, но величина и направленность капиталовложений во многом определяются притоком иностранного капитала. Ирану же, несмотря на сокращение из-за санкций вклада иностранных инвестиций в валовое накопление, удастся поддерживать эту норму на еще более высоком уровне (26—27% в начале нашего десятилетия) за счет мобилизации собственных резервов. Доля государства в его инвестициях составляет треть, а частного сектора — вдвое выше.

В Израиле инвестиционная деятельность долгое время сопровождалась серьезными противоречиями. Отвлечение больших капиталовложений в жилищное строительство существенно ограничивало базу для валового накопления в остальных отраслях вплоть до начала 1980-х гг. Однако структурная перестройка экономики внесла заметные коррективы в направления инвестиционных потоков: в последние два десятилетия на первичную и вторичную сферы стабильно выделяется около трети капиталовложений. В начале XXI в. среднегодовая норма валового накопления в стране составляла около 18%, что несколько ниже среднего для развитых стран показателя, это отчасти является следствием больших военных расходов Израиля.

21.3. Соотношение форм бизнеса и экономическая политика

В ближневосточном мире (кроме Израиля) собственность часто сконцентрирована в руках так называемой бюрократической буржуазии, источником власти и процветания которой является политическая власть и государственная собственность. Характерными чертами такой модели являются безудержное администрирование и чрезмерное злоупотребление государственными, плановыми категориями; подобная модель хотя и отвечает традициям и укладу традиционного ближневосточного общества, но в реальной действительности повсеместно приводит к подавлению предпринимательской инициативы и потере эффективности хозяйствования.

В экономике арабских стран на общем фоне главенства государства, которое сложилось исторически ввиду слабости и неорганизованности национальной буржуазии, власти оказывают все большую поддержку частному предпринимательству, как отечественному, так и иностранному. Правда, передача предприятий в собственность иностранцам предусмотрена только в случаях, если они действуют в приоритетной для национальной экономики сфере для привлечения высоких технологий. Во всех иных случаях — только в партнерстве с местным бизнесом.

С начала 1990-х гг. в Египте проводились экономические реформы. В итоге доля частного сектора поднялась до 70% и на него теперь приходится $\frac{1}{4}$ всех капиталовложений. Однако главной проблемой египетской промышленности является низкая конкурентоспособность. Во многом это следствие того, что в частном секторе на предприятиях с персоналом не более 15 человек производятся $\frac{2}{3}$ всей продукции страны.

В экономической политике монархий Персидского залива, которые развиваются во многом по однотипному сценарию, приватизация государственных предприятий объявлена «стратегическим выбором». Сегодня, однако, доля частного сектора в их ВВП колеблется лишь от 35% в Саудовской Аравии до 25% в Кувейте. При этом в странах ССАГПЗ государственным чиновникам разрешено совмещать службу с личным бизнесом, им обеспечен доступ к дешевым кредитам, беспрепятственно выдаются разрешения на организацию ими промышленных зон, отменены таможенные пошлины на ввоз капитального оборудования, запчастей и некоторых видов сырья. Но частный капитал очень

осторожен, функционирует преимущественно в виде торговых домов и сконцентрирован в торгово-спекулятивных операциях, испытывая традиционное предубеждение против производственной деятельности. Он предпочитает вкладываться в государственные предприятия, а в торгах принимают участие преимущественно иностранцы.

Особого упоминания заслуживает то обстоятельство, что в странах Персидского залива источником права является Коран и его религиозное толкование, т.е. он заменяет собой основной закон государства. Здесь всячески подчеркивается преимущество этических ценностей перед материальными, греховность стяжательства — ростовщичества, коррупции и несправедливых способов обогащения. Одновременно поощряется стимулирование системы прямого долевого участия финансового капитала в результатах хозяйственной деятельности. Подобная *исламская этика бизнеса* поддерживает частную собственность и рыночную конкуренцию, но одновременно строго следит за справедливым распределением благ. Считается, что все ресурсы принадлежат Аллаху, который передал их во временное пользование человеку, поэтому пользователь должен бережно и рационально относиться к природным ресурсам, сохраняя природу для будущих поколений. Ислам поощряет человека приумножать свое материальное достояние, используя его во благо общества. Согласно исламу, человек, будучи собственником, заинтересован в увеличении своего достатка, что и является главным фактором экономического роста. Считается, что вмешательство государства в экономику должно иметь свой предел, оно не может посягать на абсолютное право человека иметь свободу выбора.

Глобализация и проникновение европейских экономических теорий и финансовых институтов в страны Залива внесли существенные коррективы в их хозяйственную практику. Однако проводимые в последние годы реформы носят крайне осторожный и постепенный характер. Государство и общество аравийских монархий в целом не готовы к внедрению рыночных институтов западного типа и пытаются конструировать собственные хозяйственные модели, соответствующие законам и вековым традициям ислама. При этом повсеместно реализуются среднесрочные планы развития. Нефтедобывающие страны, несмотря на благоприятную для них конъюнктуру мирового рынка, не впадали в эйфорию в области финансов и строили свои планы с большой осторожностью, закладывая в бюджет заниженную цену на нефть.

Отчасти поэтому даже в период мирового кризиса у Саудовской Аравии, Бахрейна, Катара, Омана их ВВП продолжал расти.

В Иране в результате проведенной после исламской революции национализации банков и крупной частной и иностранной собственности ведущие позиции в экономике занял государственный сектор, который контролировал всю энергетику и ряд отраслей экономической и социальной инфраструктуры. Часть национализированной собственности была передана исламским фондам. Нынешняя экономическая политика вновь обрела черты либерализации, которая предусматривает постепенную приватизацию крупной собственности в нефтехимической и металлургической промышленности, банков и страховых компаний. Поставлена задача оставить в руках государства не более 20% собственности. В Иране, по примеру Турции, для поддержки мелкого и среднего бизнеса реализуются программы по формированию специальных индустриальных центров.

В Турции для активизации частного бизнеса государство поощряет формирование в восточных районах специальных инвестиционных зон, в которых создан льготный режим для предпринимателей. Сейчас на малых и средних предприятиях в реальном секторе Турции занято свыше 60% рабочей силы. Характерной чертой турецкого предпринимательства является превалирование семейного бизнеса — до 90% компаний представляют собой семейные фирмы. На бизнес-среду большое влияние оказывает иностранный капитал, особенно активизировавшийся после принятия в 2003 г. Закона об иностранных инвестициях, фактически отменивший ограничения для него. В 2011 году в Турции было зарегистрировано более 30 тыс. иностранных компаний, большая часть которых действует в крупных промышленных центрах и курортных зонах.

По-другому складывалась экономическая политика Израиля. В первые годы его существования социал-демократическая ориентация стран привела к возникновению особого варианта смешанной экономики — трехсекторной модели, т.е. сосуществованию частного сектора (на него приходилась половина ВВП) с мощным государственным сектором (четверть ВВП) и профсоюзно-кооперативным (еще четверть), охватывающим собственность израильских профсоюзов и сельскохозяйственных кооперативов. Однако эта неокейнсинская по существу модель спустя три десятилетия начала давать сбой — темпы роста упали (с 8,8% в 1955—1977 гг. до 3,6% в 1978—1987 гг.), а инфляция резко под-

скочила (с 5,1% в 1955—1970 гг. до двузначной в 1973—1978 гг. и трехзначной в 1979—1985 гг.). Переход к буржуазной внутренней политике привел и к смене модели — через приватизацию и активную борьбу с инфляцией она постепенно превратилась в неолиберальную. В нынешнем десятилетии эта модель демонстрирует неплохие для развитой экономики результаты — темпы ВВП тяготеют к 4%, а инфляция колеблется между 1,5—3,5%.

21.4. Человеческий капитал и инновационное развитие

Доля региона с его 550 млн человек населения в мире велика (8%) и продолжает расти из-за высоких темпов прироста (1,8% в год в прошлом десятилетии и немного ниже в этом). Миграционные потоки идут из региона, в регион и внутри региона: из Северной Африки по традиции в Европу, а в нефтедобывающие страны Персидского залива, напротив, очень велик наплыв рабочей силы из соседних арабских стран и из Южной и Юго-Восточной Азии (Индии, Пакистана, Филиппин).

Нехватка трудовых ресурсов в ССАГПЗ объясняется как малочисленностью коренного населения и в целом его низким профессиональным уровнем, так и его нежеланием в силу традиционных культурных пережитков заниматься многими видами профессиональной деятельности, а также религиозными запретами на труд женщин. В связи с этим в ОАЭ, Саудовской Аравии, Кувейте, Катаре, Бахрейне, Омане численность иностранных работников достигает 70—90%, а в промышленности, строительстве и коммунальном хозяйстве — до 100%; 7,5 млн иностранцев, живущих и работающих в странах Залива, ежегодно переводят на родину 25 млрд долл. Правда, в условиях быстрого роста численности коренного населения и узости внутреннего рынка труда под угрозой нарастания безработицы начался процесс более активного вовлечения в производство местной рабочей силы.

В остальных арабских странах доля занятого населения также невелика из-за большого количества детей и подростков (более 40% населения), слабой вовлеченности женщин и быстрого роста продолжительности жизни — от 57 лет в Йемене и Судане до 76 лет в Кувейте и Ливии. В результате в этих странах очень велика безработица — в Алжире, Судане, Йемене она превышает 30% всего трудоспособного населения. Частично она погашается миграцией в Европу или Аравию.

В Турции $\frac{2}{3}$ населения находится в трудоспособном возрасте, но число рабочих мест ограничено, что является постоянной заботой правительства. Масса турецких рабочих традиционно устремлялась на заработки в Европу, однако в последние годы этот поток существенно сократился.

После демографического бума первого десятилетия исламского режима, когда всемерно поощрялась рождаемость, в середине 1990-х гг. в Иране была принята программа планирования семьи, благодаря чему темпы роста населения постепенно снизились до среднемирового уровня. Тем не менее доля лиц в возрасте до 30 лет составляет $\frac{2}{3}$ населения, что усугубляет безработицу, которая постоянно растет и ныне достигает почти 20%.

В образовательных программах учебных заведений ближневосточных стран (кроме Израиля) велика религиозная и военная составляющие. Собственная наука развита слабо, и современные технологии заимствуются, как правило, за рубежом, кроме опять же Израиля и отчасти Ирана и Турции. В Иране ощутимая научно-исследовательская работа сосредоточена в ведущих университетах, научных центрах, крупных государственных компаниях. В Турции резко увеличено финансирование НИОКР (до 0,9% от ВВП). Но все разработки относятся к прикладной сфере, а в фундаментальных исследованиях ближневосточные ученые проявляют себя только в сотрудничестве с ведущими научными центрами мира. Что касается стран Залива, то они почти не участвуют в мировых НИОКР.

Специфические условия формирования и использования человеческого капитала Израиля определялись в значительной мере демографической ситуацией — массовым притоком иммигрантов из различных частей мира, обеспечившим большой резерв рабочей силы. В результате население страны увеличилось с 0,8 млн человек в 1948г. до 8,4 млн человек в середине 2015 г., т.е. более чем в 10 раз. При этом, несмотря на чередование темпов роста и большую неравномерность иммиграционного процесса, динамика населения и занятости отличалась высокой синхронностью, что свидетельствует об эффективности созданного в стране механизма абсорбции. Здесь на протяжении длительного времени обеспечивалась практически полная занятость населения: безработица находилась на естественном для Израиля с его значительной иммиграцией уровне — 3—4% в 1960—1970-е гг. и 5—7% в 1980—1990-е гг. и мало реагировала на циклические колебания и структурные сдвиги в экономике. В первое десяти-

летие XXI в. связь безработицы с циклическим развитием стала более явной и составила в среднем около 6,4% в 2006—2014 гг. В середине 2015 г. этот показатель снизился до 5,3%.

Переселенческая модель развития дала возможность использовать большой интеллектуальный потенциал мигрантов. Иммиграция решающим образом помогла Израилю преодолеть научно-техническое отставание от развитых стран и невысокий исходный уровень национального образования. Но по мере развития решающим фактором повышения качества рабочей силы стала национальная система обучения и подготовки кадров.

Кроме того, со временем в Израиле был создан высокоразвитый научно-технический потенциал, который стал важным элементом модели общества, разработанной еще отцами-основателями еврейского государства. Будучи обделенным сколь угодно значительными природными ресурсами (газовые месторождения на средиземноморском шельфе были открыты лишь в начале XXI в.), Израиль сделал ставку на всемерное развитие и использование научно-технических знаний и заимствованного опыта. На научные исследования и разработки только в гражданском секторе ежегодно выделяется до 4—5% ВВП. На 10 тыс. занятых в экономике приходится 135 ученых и инженеров (вдвое больше, чем в США, и втрое больше, чем в ФРГ). По показателю технологической готовности, отражающему степень проникновения высоких технологий в экономику, Израиль уступает лишь Швеции и Сингапuru.

Несмотря на относительно высокий уровень научно-технического развития, малые масштабы экономики серьезно ограничивают возможности Израиля войти в группу мировых лидеров научно-технического прогресса. И поэтому наряду с собственными усилиями в этом направлении Израиль продолжает широкие заимствования технологий у передовых зарубежных стран. В этом отношении переселенческий характер страны обеспечил ей солидные преимущества, так как научная кооперация сегодня является одним из центральных звеньев, связывающих Израиль с еврейской диаспорой в различных частях мира, а ее интеллектуальный потенциал по-прежнему является источником помощи из-за рубежа. К середине 1990-х гг. Израиль превратился в одно из звеньев глобальной исследовательской и производственной сети высоких технологий и перешел от торговли готовой высокотехнологичной продукцией к непосредственному научно-техническому кооперированию с мировыми исследовательскими центрами.

21.5. Реальный сектор

В экономике большинства арабских стран огромное значение имеет ТЭК, особенно топливная промышленность. Это является следствием не только огромных запасов нефти и газа, но и удобства их залегания, в результате чего издержки на их добычу считаются самыми низкими в мире.

Особые надежды здесь возлагаются на местные ресурсы природного газа. Саудовская Аравия, ОАЭ, Йемен, Ирак, Сирия намерены значительно увеличить добычу газа и начали его экспорт. В преимуществах такого решения их утвердил опыт Алжира и Катара, где запасы газа превышают запасы нефти и экспорт газа давно приносит существенные доходы. К тому же в последние годы спрос на газ в мире растет быстрее, чем на нефть.

В рамках ТЭК на базе углеводородного топлива высокими темпами развивалась также электроэнергетика, что открыло возможности для роста таких энергоемких производств, как металлургия и химия органического синтеза. В Бахрейне и Саудовской Аравии действуют предприятия по выплавке особо чистого алюминия из австралийского глинозема, а продукция экспортируется в Европу.

В странах ССАГПЗ диверсификация идет во многом за счет нефтехимии. Мощность действующих сегодня основных нефтехимических предприятий позволяет производить 52 млн т продуктов, 60% которых экспортируется; $\frac{3}{4}$ продукции химии органического синтеза ССАГПЗ приходится на Саудовскую Аравию. В химической промышленности помимо производства пластмасс и синтетических материалов особое место занимает производство удобрений на местных фосфоритах, которые залегают практически во всех арабских странах, особенно в Марокко и Тунисе. В условиях развернувшегося строительного бума бурно развивается производство строительных материалов, особенно цемента.

О развитии современных отраслей обрабатывающей промышленности можно говорить только применительно к Израилю, Турции и Ирану, отчасти Египту. В Израиле обрабатывающая промышленность, прежде всего машиностроение, является основой промышленности. Лицо израильского машиностроения определяют авиационное машиностроение, электронная и электротехническая промышленность, производство оптических инструментов и другого прецизионного оборудования, химия тонких технологий, огранка алмазов. Более 50% всей этой продукции идет на экс-

порт. В стране действует около 400 предприятий по огранке алмазов, и на долю Израиля приходится 40% мирового производства бриллиантов. К отраслям международной специализации следует отнести также генную инженерию, фармацевтику и микробиологическую промышленность. Военная индустрия (в ОПК занято около 60 тыс. человек) интегрирована в национальное хозяйство, внутри и вокруг нее быстро развивается высокотехнологичное производство двойного назначения.

В Иране самыми развитыми отраслями обрабатывающей промышленности являются металлургия (страна является вторым после Турции производителем стали на Ближнем Востоке и опирается на собственную сырьевую базу) и автомобилестроение (но оно очень сильно зависит от поставок зарубежных комплектующих частей и подвержено конъюнктурным колебаниям, во многом из-за западных санкций). Особое место в иранской экономике занимает оборонная промышленность, выпускающая многие виды боевой техники. Кроме того, страна добилась заметных успехов в развитии космической промышленности — начиная с 2009 г. были осуществлены запуски нескольких спутников отечественного производства. Однако степень технологической зависимости Ирана от других стран остается по-прежнему высокой, а традиционные ремесла все еще поглощают значительную часть рабочей силы.

В Турции промышленность в последние десятилетия является локомотивом экономического развития, а по объему промышленного производства Турция вошла в первые двадцать стран мира. Высокие темпы промышленного роста опираются как на растущий внутренний спрос, так и на экспортно ориентированный характер промышленности, в которой заметная доля приходится на сборку продукции из иностранных компонентов. В связи с этим в структуре промышленного производства доля продукции высокого уровня остается низкой — всего около 4%. Развиты металлургия, автомобилестроение и строительный сектор, но по общему объему производства и доле в экспорте абсолютно преобладают легкая и пищевая отрасли.

В остальных ближневосточных странах ведущее место в структуре обрабатывающей промышленности занимают такие традиционные отрасли, как легкая и пищевая (в Египте на них приходится соответственно 25 и 30% промышленности). По-прежнему исключительно важную роль играют мелкое и ремесленное производства, обеспечивающие потребности местного населения в продуктах питания, одежде и предметах домашнего обихода.

Характерной особенностью сельского хозяйства арабских стран является упор на производство традиционных продуктов питания местного населения, а производство растительного и животного сырья для переработки сравнительно невелико, кроме хлопчатника, цитрусовых и оливок. В целом по арабскому субрегиону в сельском хозяйстве занята $\frac{1}{3}$ рабочей силы и производится до 15% ВВП. Тем не менее арабские страны обеспечивают себя продуктами питания лишь на 60% от необходимого уровня, а в 2025 г., по расчетам ФАО, этот показатель сократится до 30%. В Иране проведенные еще в 1960-е гг. аграрные реформы и значительные финансовые вливания в сельское хозяйство принесли свои плоды, но всех задач не решили — до $\frac{1}{4}$ продуктов питания приходится импортировать.

Самой сложной проблемой аграрного сектора Ирана сегодня является необходимость расширения и модернизации системы орошения. В странах Залива острая нехватка пресной воды, особенно для сельского хозяйства (в Аравии 80% воды используется на сельскохозяйственные цели, что делает проблему обессоливания крайне актуальной), является предметом особой заботы. Совет сотрудничества за 2010—2014 гг. выделил 30 млрд долл. на реализацию проектов, связанных с опреснением, обессоливанием и очисткой воды. Саудовская Аравия и Катар стали крупнейшими в мире производителями опресненной воды. Действующие там установки обеспечивают 70% потребностей в пресной воде, а затраты на них превышают 1% ВВП, так как 1 м³ опресненной морской воды обходится этим странам в 4,5 долл.

В Израиле потребности в продовольствии на 90% удовлетворяются собственным производством, ощущается нехватка лишь зерна, говядины, сахара и кофе. Более 80% сельскохозяйственной продукции обеспечивают сельские кооперативы — кибуцы и мошавы с очень высокой производительностью труда. Один фермер способен прокормить 142 соотечественника. В зимнее время Израиль выступает в роли «теплицы» Европы, обеспечивая бесперебойные поставки экологически чистых овощей и фруктов, цветов.

21.6. Финансовый сектор

В арабских странах формирование современного финансового сектора происходило с использованием элементов европейской и американской финансовых моделей, однако экономиче-

ская доктрина ислама обусловила одновременное существование особого, не имеющего аналогов в мировой практике типа кредитных учреждений, которые функционируют в соответствии с положениями мусульманской этики бизнеса. Исламские банки отвергают процентную ставку, полагая ее несправедливой наживой, а поощряется лишь их соучастие в хозяйственной деятельности получателей кредитов.

На начало 2013 г. было зарегистрировано более 350 исламских коммерческих банков, а объем суммарного мусульманского финансового капитала оценивается более чем в 1 трлн долл. по всему миру, прежде всего за счет стран ССАГПЗ. Уже в 2015 г. исламские банки привлекут до половины всех сбережений арабского мира. Более того, надежная репутация и возможность привлечения крупных ресурсов свободного капитала мусульманских стран, прежде всего стран Залива, позволяют исламским банкам внедряться в международные финансовые отношения, о чем свидетельствует возросшая активность солидных американских и европейских финансовых учреждений к сотрудничеству с ними.

В странах Залива активно развиваются фондовые биржи, среди которых особо выделяется фондовая биржа Саудовской Аравии, на которой рыночная капитализация торгуемых ценных бумаг превышает 600 млрд долл., на втором месте ОАЭ — 250 млрд долл. (в основном за счет Дубайской международной финансовой биржи), и даже на скромной фондовой бирже Омана стоимость вращающихся на ней бумаг составляет 11 млрд долл. Общая рыночная стоимость ценных бумаг, торгуемых на семи фондовых бирж ССАГПЗ, составлявшая в 2000 г. всего 119 млрд долл., сейчас превышает 1,5 трлн долл., что составляет 95% общей капитализации арабских фондовых рынков.

В Иране основы современной финансовой системы были заложены еще в шахский период, но после революции 1979 г. кредитная система была переведена на исламские основы. Весьма популярными стали беспроцентные фонды (Гард Хасане) или кассы (кредитные союзы), которые осуществляют микрофинансирование. Согласно Закону 1983 г. «О банковских операциях без рифа» (т.е. без незаконной по шариату прибыли), все банки принадлежат государству или исламским фондам и работают на беспроцентной основе. До настоящего времени этот Закон не отменен, но уже разрешено учреждение частных банков, реализуется программа приватизации банков, а в свободных экономических зонах допускается деятельность банков с иностранным участием.

Но пока все происходит под жестким контролем государства. Так, государственные финансовые учреждения фактически стали холдингами государственных предприятий и при них созданы инвестиционные компании, которые приступили к активной покупке акций приватизируемых предприятий. Страховые компании после революции были тоже национализированы, но сейчас некоторая их часть включена в программу приватизации. Международная деятельность иранских банков сильно затруднена из-за санкций США и ЕС, которые инициировали их отключение от международной межбанковской системы платежей и информации SWIFT (СВИФТ).

В Турции из 48 банков лишь четыре работают по исламской системе. Очень высок уровень концентрации банковского капитала — пятерка лидеров аккумулирует 64% всех банковских активов. Турция является весьма привлекательной страной для приложения иностранного капитала в банковской сфере в силу ее устойчивости. В 2014 году объем накопленных в этой сфере иностранных инвестиций возрос до почти 170 млрд долл., и при этом объем портфельных инвестиций значительно меньше прямых иностранных инвестиций. Разработана долгосрочная программа «Стамбул — финансовый центр», в рамках которой при содействии и под контролем МВФ проводится модернизация финансовой системы, совершенствуется законодательная и организационная база, аналогичная ведущим мировым финансовым центрам.

В Израиле сфера финансовых услуг — одна из наиболее старых и развитых отраслей экономики. Происходивший на всем протяжении исторического развития Израиля прилив значительных финансовых средств из-за рубежа (в форме государственных кредитов и субсидий, частных пожертвований, личных средств иммигрантов, иностранных частных инвестиций) создавал питательную среду для развития финансовых, в первую очередь банковских, институтов. Этим объясняется тот факт, что банковский сектор по уровню своего развития, многообразию внутренней и внешней экспансии традиционно лидирует в израильской экономике.

Консолидация финансовой мощи привела к сокращению количества коммерческих банков до 29 (в 1954 г. их насчитывалось 116) и усилению «большой тройки» — на Bank Hapoalim, Bank Leumi le-Israel и Israel Discount Bank приходится около 90% активов банковских институтов. Высокий уровень концентрации капитала в банковском деле проявляется не только на верхних ступенях ие-

рархической лестницы. Из следующих по величине десяти коммерческих банков шесть являются дочерними компаниями «большой тройки». Во многом аналогичная картина наблюдается среди специальных банков и других финансовых учреждений. Но по величине абсолютных показателей (акционерному капиталу, активам, размеру прибыли) израильские банки намного отстают от банков ведущих стран Запада.

Как и в других ближневосточных странах, фондовый рынок Израиля долгое время оставался наименее развитым сегментом финансовых рынков. Тем не менее по уровню развития фондового рынка Израиль вместе с Турцией лидируют в регионе, потому что им удалось в кратчайшие исторические сроки не только создать необходимую финансовую и институциональную структуры, но и частично интегрировать национальную фондовую торговлю в мировой фондовый рынок. Основная часть оборота фондовых ценностей приходится на Тель-Авивскую фондовую биржу.

21.7. Внешнеэкономический сектор

Учитывая ориентированный на экспорт характер экономики большинства стран региона, трудно переоценить значение для него внешних связей. Так, в странах Персидского залива на экспорт направляется от 40 до 90% их ВВП.

Арабские страны специализируются в международной торговле на экспорте преимущественно сырьевых товаров. В структуре их экспорта традиционно преобладают нефть (Ближний и Средний Восток обеспечивает более трети мирового экспорта нефти), но заметна также доля газа и минералов, ранних овощей и фруктов, фиников, хлопка, кожи, а в последние годы в структуре экспорта растет доля сжиженного газа, алюминиевого проката, удобрений, цемента.

В структуре импорта арабских стран 75% приходится на промышленную продукцию и более 10% закупок составляет продовольствие (у Египта — 30%). Страны Персидского залива, особенно Кувейт, Саудовская Аравия и ОАЭ, закупают также в больших количествах золото для своих ювелиров. Исключительно важной статьёй импорта не только арабских, но и всех стран региона являются закупки вооружений. За последние десять лет суммарный объем контрактов на покупку современной военной техники стра-

нами Ближнего Востока превысил 100 млрд долл. На одних только арабских импортеров приходится 40% всего импорта оружия, закупаемого менее развитыми странами, и за последние 20 лет эти расходы составили более 70 млрд долл. Основным поставщиком оружия в регион являются США, а их поставки в отдельные страны настолько велики, что порождают полную военную зависимость от американцев и в ряде случаев равносильны договору о военном союзе.

У Египта экспорт по сравнению с соседями более диверсифицирован. Здесь, как и в других арабских странах, государство сохраняет за собой монополию на вывоз ряда товаров, хотя их перечень сейчас сокращен до нефти, нефтепродуктов, хлопка и риса. Важнейшими внешнеторговыми партнерами Египта являются страны ЕС (35%) и США (22%), но их доля постепенно сокращается ввиду настойчивого стремления Египта диверсифицировать внешнеэкономические связи. Тем не менее Египет в 2004 г. стал ассоциированным членом ЕС (как и большинство других стран Средиземноморья, не являющихся полноправными членами ЕС), благодаря чему его экспортеры пользуются правом беспрепятственного доступа на европейские рынки, кроме продовольствия, хлопка и пржи.

В товарном экспорте Турции абсолютно преобладает продукция обрабатывающей промышленности (95%), которая является наиболее динамичной отраслью турецкой экономики. Более половины экспорта приходится на страны ЕС, что отражает растущий уровень конкурентоспособности турецкой продукции. Высоким остается уровень зависимости турецкой экономики от импорта сырьевых и промежуточных товаров (более 70% импорта), что отражает вышеупомянутый сборочный характер многих предприятий обрабатывающей промышленности.

В Израиле в 1990—2011 гг. соотношение товаров и услуг в совокупном экспорте оставалось практически неизменным (на услуги приходилось около 30%), а в товарном экспорте доля обработанной продукции возросла с 87 до 94%. В структуре товарного экспорта преобладают: продукция химической промышленности (28%), бриллианты и необработанные алмазы (25%), электронное и электротехническое оборудование (19%), промышленное оборудование контроля и наблюдения, медицинское и научно-исследовательское оборудование (7%), машины (4%). В наибольшей степени ориентирован на внешние рынки комплекс высокотехнологичных отраслей, который экспортирует около 75% своей

продукции, а также алмазоогранка. Удельный вес экспорта вооружений составляет 17% (с конца 1990-х гг. Израиль занимает по экспорту вооружений 4—6-е место в мире). На сельское хозяйство приходится всего 2% экспорта товаров. Ведущим торговым партнером Израиля неизменно остаются США (стабильно около 20% товарооборота в год) и еще порядка 40% торгового оборота Израиля приходится на страны Европы, преимущественно ЕС (30% в 2013 г.).

На Ближнем и Среднем Востоке текущий платежный баланс у стран-нефтеэкспортеров традиционно сводится с положительным сальдо, у большинства остальных стран — с отрицательным (наиболее заметным исключением в последние годы стал Израиль). Так, в Египте торговый баланс на протяжении последних 20 лет сводился с ежегодным дефицитом на уровне 10 млрд долл., а возникающий от этого дефицит текущего платежного баланса покрывается за счет переводов работающих за рубежом египтян (более 6 млрд долл. в год), ежегодной финансовой помощи США международных исламских организаций (около 3 млрд долл.), а также притока иностранного частного капитала. В Турции указанный дефицит покрывается за счет денежных переводов турецких трудовых мигрантов из стран Персидского залива и особенно из Европы (там трудятся более 1,5 млн турок) займов международных организаций и притока иностранного частного капитала.

В 1990-е годы большинство ближневосточных стран начали проводить политику поощрения прямых иностранных инвестиций, степень радикальности которой заметно различалась. Наиболее благоприятный инвестиционный климат для иностранного частного капитала продолжает сохраняться в Северной Африке, прежде всего в Египте (в 2014 г. объем накопленных прямых инвестиций здесь составил 85 млрд долл.) и Марокко (50 млрд долл.), но наиболее привлекательными для иностранного капитала, если рассчитывать его объем на душу населения, из арабских стран оказались Ливан и Иордания (53 и 25 млрд долл. соответственно). Их политика направлена на создание экспортного потенциала и расширение импортозамещающего производства прежде всего на базе прямых иностранных инвестиций.

Хотя страны Персидского залива не испытывают нужды в иностранных займах, но прямые инвестиции из-за рубежа им необходимы для получения доступа к новым технологиям, а портфельные — для расширения деятельности их международных финансовых центров. Весьма благоприятный климат для предпринимательства

вообще и иностранного в частности существует в ОАЭ и Катаре, где отсутствуют налоги на прибыль, ограничения на внешнюю торговлю и нет препятствий для международного движения капитала. Это привело к быстрому признанию эмиратов, особенно Дубая, как регионального финансового центра, ориентированного преимущественно на огромный финансовый рынок азиатского Юга.

В последние годы произошел решительный поворот в сторону активизации сотрудничества с иностранным капиталом даже у таких «упрямцев», как Алжир и Саудовская Аравия, которые в течение последних десятилетий сдерживали экспансию иностранцев и позволяли иностранному частному капиталу действовать только в качестве подрядчика национальных компаний. Так, в Саудовской Аравии до конца 1990-х гг. иностранный капитал мог функционировать только в смешанных с саудовцами компаниях на правах младшего партнера. Принятый же в 2000 г. новый инвестиционный закон открыл для иностранных инвесторов возможность осуществлять свою деятельность самостоятельно, причем с понижением для них ставки налога на прибыль с 45 до 30%. Иностранные компании получили доступ к государственным заказам и право приобретать недвижимость. Правительство обязалось не взимать налоги с новых компаний до тех пор, пока они не начнут приносить прибыль. Поощряется деятельность иностранных инвесторов в обрабатывающей промышленности и в отраслях инфраструктуры, но сдерживается их активность в добыче сырья. В результате объем накопленных в Саудовской Аравии ПИИ вырос с 18 млрд долл. в 2000 г. до более 200 млрд долл. в 2014 г., превратив Королевство в лидера региона по этому показателю.

Одновременно Саудовская Аравия сама превратилась в одного из крупнейших экспортеров капитала. Экспорт саудовского капитала в больших объемах объясняется невозможностью абсорбировать огромные потоки нефтедолларов внутри страны из-за узости внутреннего рынка, а также стремлением элиты обезопасить себя от внутренних кризисов. В настоящее время размер саудовских инвестиций только в США превышает 1 трлн долл., а совокупная величина зарубежных активов всех стран Персидского залива оценивается в 2,5 трлн долл. Тем не менее величина ежегодного дохода, приносимого всеми этими инвестициями, составляет всего около 15 млрд, т.е. норма прибыли равняется лишь 0,6%, и во многом из-за ссудного характера этих инвестиций. Более 70% зарубежных активов арабских стран приходится на банковские де-

позиты и облигации, 20% — на ценные бумаги частных компаний и лишь всего 6—7% — на прямые инвестиции. Препятствием для расширения более доходных прямых инвестиций стала протекционистская политика, проводимая Европой и Америкой по отношению к ПИИ из арабских стран, из опасений усиления контроля потенциально нестабильных иностранных режимов над крупными западными предприятиями.

В Иране объем накопленных ПИИ из-за западных санкций невелик — по состоянию на 2014 г. он превысил всего лишь 43 млрд долл. (главным образом за счет поступлений из Азии), что намного меньше, чем в Турции, где их объем достиг почти 170 млрд долл. В последней после принятия в 2003 г. Закона «О прямых иностранных инвестициях», уравнившего в правах иностранных и отечественных инвесторов, структура иностранных инвестиций стала меняться в пользу преобладания прямых инвестиций, и страна заняла 15-е место в рейтинге наиболее привлекательных для прямых иностранных инвестиций стран мира, что близко к показателям Бахрейна, Катара и ОАЭ. Турецкое правительство применяет в отношении иностранных инвесторов комплекс разнообразных стимулирующих и поощрительных мер, которые призваны способствовать такому размещению инвестиций в стране, которое отвечает общей стратегии экономического развития: поощряются инвестиции в экспортно ориентированные отрасли промышленности и наукоемкие производства, в туризм, логистику, строительство, образование, здравоохранение. Одним из элементов рыночной модели являются создаваемые с начала 1990-х гг. свободные экономические зоны, а с начала 2000-х гг. — организованные промышленные зоны (ОПЗ), сеть которых (действует около 150 ОПЗ, хотя создано более 260) равномерно распределена по территории страны.

В Израиле накопленные прямые иностранные инвестиции достигли заметного объема — 93,2 млрд долл. в 2014 г., а израильские прямые инвестиции за рубежом — 79,7 млрд долл. Страна продолжает занимать 1-е место в мире по размерам финансовой помощи в расчете на душу населения.

Монархии Персидского залива активно предоставляют помощь другим, преимущественно соседним мусульманским странам. Лидерами по объемам предоставления внешней помощи являются Саудовская Аравия (рекордные 1,2% от ВВП), Катар (1%) и Кувейт (0,2%), а получателями — Ирак, Египет, Ливан, Афганистан, Иордания и, конечно, Израиль, получающий по-

мощь от Запада. У Саудовской Аравии ее помощь стала мощным инструментом проводимой ею политики панисламской и панарабской солидарности. Главным же детищем королевства в этом направлении является Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива, с членами которого (Кувейт, Катар, Бахрейн, ОАЭ, Оман) Саудовскую Аравию связывают особые преференциальные отношения. Принят закон, согласно которому члены ССАГПЗ приравниваются к резидентам.

21.8. Социальный сектор

В странах региона жизненный уровень населения сильно различается. В монархиях Персидского залива он по отдельным показателям приближается к европейскому уровню. В то же время в Афганистане, обоих Суданах и Йемене он соответствует их статусу наименее развитых стран.

В арабских странах Персидского залива государство активно вмешивается в социальный сектор не только в целях социальной стабильности, но и для наращивания человеческого капитала. Создана эффективная система социального обеспечения, важнейшее место в которой занимают бесплатные медицинское обслуживание и образование подданных, дотирование цен на продукты питания, предоставление жилья по доступным ценам, кредитование на льготных условиях, обеспечение коммунальными и транспортными услугами за символическую плату.

В других арабских странах таких условий нет, здесь остро стоит проблема массовой бедности. По уровню жизни Египет, например, находится далеко за пределами первой сотни стран мира: 40% египтян живут меньше чем на 2 долл. в день. К тому же возрастает с каждым годом безработица по причине стремительного роста населения (на уровне 1,7% в последние годы) и в 2013 г. достигла 20%. Население ближневосточных арабских стран (Ирак, Сирия, отчасти Ливан) сильно страдает от последствий вооруженных конфликтов. Для них характерны перебои со снабжением, беженцы и массовая безработица. Хотя в Иране и Турции доля населения, живущего менее чем на 2 долл. в день, составляет 8%, а в Афганистане и Йемене таковых половина.

Остра и проблема дифференциации доходов, особенно в монархиях Персидского залива. Тем не менее в регионе есть примеры ее смягчения. Так, в Турции в 1987—1994 гг. 20%-ная груп-

па с наиболее высокими доходами смогла увеличить свою долю в национальном доходе (с 49,9 до 54,9%) за счет остальных четырех групп, но уже к 2002 г. доля высшей группы снизилась до 46,7%, к 2008 г. — до 30,3%. Произошло и небольшое снижение индекса Джини, который в 1994 г. составлял 41,5, а в 2010 г. — 40,2.

В Израиле развитие социально ориентированной экономики и стратегическая государства на максимизацию иммиграции способствовали поддержанию высокого жизненного уровня населения. В 2010 году ИЧР страны составил 0,872 (15-е место в мире). В 2014 году рейтинг снизился — 19-е место (0,888). Ожидаемая продолжительность жизни достигла в 2014 г. 81,8 года (10-е место в мире), средняя продолжительность обучения — 12,5 лет (15-е место в мире). Расходы на здравоохранение составляют около 8% ВВП. По социальной структуре общества Израиль — типичная страна среднего класса. Средняя заработная плата наемных работников в августе 2015 г. равнялась 10 078 шекелям (2564 долл.) в месяц, коэффициент Джини был 39,2, невысок и уровень безработицы. В то же время по результатам исследования Министерства финансов Израиля и данным ОЭСР, средний израильтянин не удовлетворен своими жилищными условиями, ему не хватает свободного времени, он никому не доверяет, не интересуется политикой, уверен, что в стране нарастает коррупция. При этом израильтяне в целом довольны состоянием своего здоровья, обладают большей, чем в среднем по ОЭСР, социальной уверенностью и менее склонны к насилию в повседневной жизни.

Выводы

1. Все страны региона, кроме Израиля, относятся к менее развитым странам, однако сильно отличаются друг от друга по важнейшим показателям уровня развития. Но всех (опять же кроме Израиля) объединяет однотипная структура экономики, монокультурная специализация и зависимость от притока иностранного капитала и знаний. К тому же почти во всех странах региона идет борьба между принятой в мире светской моделью развития, в которой экономическая, политическая и вся остальная жизнь регулируется на основе нерелигиозных норм, и исламской моделью развития, основанной на шариате, т.е. религи-

озных предписаниях для всех сторон жизни. Это одна из главных причин нестабильности региона.

2. Страны региона существенно различаются по уровню развития. Йемен и Афганистан, относящиеся к наименее развитым странам, соседствуют с монархиями Персидского залива, где душевой доход сопоставим, а то и превышает уровень развитых стран. В период 2000—2013 гг. среднегодовые темпы роста экономики стран региона составили 4,7%.

3. В ближневосточном мире (кроме Израиля) собственность часто сконцентрирована в руках так называемой бюрократической буржуазии, источником власти и процветания которой являются политическая власть и государственная собственность. Характерной чертой такой модели является безудержное администрирование и чрезмерное злоупотребление государственными, плановыми категориями, и хотя данная модель отвечает традициям и укладу традиционного ближневосточного общества, но в реальной действительности повсеместно приводит к подавлению предпринимательской инициативы и потере эффективности хозяйствования.

4. Доля региона с его 550 млн человек населения в мире велика (8%) и продолжает расти из-за высоких темпов прироста (1,8% в год в прошлом десятилетии и немного ниже в этом). Миграционные потоки идут из региона, в регион и внутри региона: из Северной Африки по традиции в Европу, а в нефтедобывающие страны Персидского залива, напротив, очень велик наплыв рабочей силы из соседних арабских стран и из Южной и Юго-Восточной Азии.

5. В экономике большинства арабских стран огромное значение имеет ТЭК, особенно топливная промышленность. Это является следствием не только огромных запасов нефти и газа, но и удобства их залегания, в результате чего издержки на их добычу считаются самыми низкими в мире. В странах ССАГПЗ диверсификация идет во многом за счет нефтехимии. О развитии современных отраслей обрабатывающей промышленности можно говорить только применительно к Израилю, Турции и Ирану, отчасти Египту. В целом по арабскому субрегиону в сельском хозяйстве занята $\frac{1}{3}$ рабочей силы и производится до 15% ВВП, тем не менее арабские страны обеспечивают себя продуктами питания лишь на 60% от необходимого уровня, а в 2025 г., по расчетам ФАО, этот показатель сократится до 30%. В Иране проведенные еще в 1960-е гг. аграрные реформы и значительные

финансовые вливания в сельское хозяйство принесли свои плоды, но всех задач не решили — до ¼ продуктов питания приходится импортировать.

6. В мусульманских странах формирование современного финансового сектора происходило с использованием элементов европейской и американской финансовых моделей, однако экономическая доктрина ислама обусловила одновременное существование особого, не имеющего аналогов в мировой практике, типа кредитных учреждений, которые функционируют в соответствии с положениями мусульманской этики бизнеса. Исламские банки отвергают процентную ставку, полагая ее несправедливой наживой, а поощряется лишь их соучастие в хозяйственной деятельности получателей кредитов.

7. Учитывая ориентированный на экспорт характер экономики большинства стран региона, трудно переоценить значение для него внешних связей. Так, в странах Персидского залива на экспорт направляется от 40 до 90% их ВВП. Арабские страны специализируются в международной торговле на экспорте преимущественно сырьевых товаров, особенно топлива. В товарном экспорте Израиля и Турции абсолютно преобладает продукция обрабатывающей промышленности.

8. На Ближнем и Среднем Востоке текущий платежный баланс у стран-нефтеэкспортеров традиционно сводится с положительным сальдо, у большинства остальных стран — с отрицательным (наиболее заметным исключением в последние годы стал Израиль). В 1990-е годы большинство ближневосточных стран начали проводить политику поощрения прямых иностранных инвестиций, степень радикальности которой заметно различалась. Наиболее благоприятный инвестиционный климат для иностранного частного капитала продолжает сохраняться в Северной Африке. В последние годы произошел решительный поворот в сторону активизации сотрудничества с иностранным капиталом даже у таких «упрямцев», как Алжир и Саудовская Аравия.

9. В странах региона жизненный уровень населения сильно различается. В монархиях Персидского залива он по отдельным показателям приближается к европейскому уровню. В то же время в Афганистане, обоих Суданах и Йемене он соответствует их статусу наименее развитых стран. В арабских странах Персидского залива государство активно вмешивается в социальный сектор не только в целях социальной стабильности, но и для наращива-

ния человеческого капитала — здесь создана эффективная система социального обеспечения, важнейшее место в которой занимают бесплатное медицинское обслуживание и образование подданных, дотирование цен на продукты питания, предоставление жилья по доступным ценам, кредитование на льготных условиях, обеспечение коммунальными и транспортными услугами за символическую плату. В других арабских странах таких условий нет, здесь остро стоит проблема массовой бедности.

Термины и понятия

Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива (ССАГПЗ)

Рентный капитализм

Исламская этика бизнеса

Вопросы и задания для самопроверки

1. В чем состоит различие экономических моделей стран Персидского залива от других государств?
2. Опишите основы египетской экономической модели.
3. Каковы различия между турецкой и иранской экономическими моделями?
4. Каково место арабских стран в международном разделении труда?
5. Назовите особенности исламской этики бизнеса.
6. Каковы перспективы модели «переселенческий капитализм» Израиля?

Глава 22. Бразилия и другие страны Латинской Америки

Латинская Америка — крупный экономический регион (его вес в мировом ВВП по ППС составляет около 9%) и один из наиболее продвинутых среди менее развитых регионов мира (по доходу на душу населения уступает только Центрально-Восточной Европе). Около $\frac{1}{3}$ ВВП региона приходится на Бразилию, нена-

много от нее отстает Мексика, вслед идут Аргентина, Колумбия, Чили, Венесуэла.

Ведущие страны региона имеют экономические модели, которые отличаются друг от друга, но в их основе обычно лежит неолиберальная модель модернизации (см. параграф 5.2), хотя ряд латиноамериканских стран используют модели на другой основе, и это прежде всего Венесуэла.

22.1. Экономические модели в регионе

Бразильская модель

Предыдущая бразильская экономическая модель начала формироваться перед Второй мировой войной и укреплялась в послевоенные десятилетия, ориентируясь на неокейнсианскую модель модернизации. Она активно использовала импортозамещение, и вначале это стимулировало рост национальной экономики, защищенной системой протекционизма и использующей преимущественно внутренний рынок, причем приоритет отдавался государственному сектору. Но потом эта модель привела к разбуханию бюрократического аппарата, разрастанию коррупции, росту инфляции, расточительству и, как следствие, снижению темпов роста национальной экономики. В связи с этим в 1990-е гг. произошел переход страны к национальной экономической модели, базирующейся на неолиберальной модели модернизации с ее более открытой экономикой и меньшей ролью государства.

Используя эту модель, страна пытается решить свои стратегические задачи — сокращение огромного неравенства в доходах и смягчение других жгучих социальных проблем, а также осуществить модернизацию экономики и перейти на инновационную стадию развития. Для этого активно используются имеющиеся в стране ресурсы для модернизации экономики — это и высокий дух предпринимательства, и неплохой ресурс знаний, а также сравнительно прочная база для социального диалога и богатая культурная и интеллектуальная среда.

На базе новой экономической модели стране удалось добиться успехов. Была сокращена безработица и бедность, а вместе с ними неформальный сектор в экономике и преступность, намечилось уменьшение неравенства в доходах. Страна смогла осуществить досрочные выплаты по внешнему долгу и провести

реструктуризацию государственного долга за счет выпуска новых государственных облигаций под более низкий процент. Как показал последний мировой экономический кризис, бразильская модель оказалась достаточно устойчивой к потрясениям в мировой экономике (ВВП в годы кризиса почти не сократился).

Экономическая стабильность в сочетании с социальной и политической, создание благоприятного инвестиционного климата повысили доверие к Бразилии со стороны иностранного капитала. Он, особенно в последние годы, значительно увеличил инвестиционную активность в бразильскую экономику (Бразилия входит в число стран — мировых лидеров по привлечению ПИИ), придав многим отраслям современный технологический облик. Именно иностранные технологии позволили практически создать современную мобильную связь и Интернет, повысили производительность труда в различных отраслях промышленности, модернизировали структуру экономики. В конституцию страны была внесена поправка, снимающая практически все ограничения в деятельности иностранного капитала на территории Бразилии.

Но, несмотря на достигнутые успехи, Бразилия все еще остается бедной страной с острыми социальными проблемами: 6% ее населения имеют доходы ниже 1,25 долл. по ППС, а 8% неграмотно. Разрыв в распределении доходов продолжает оставаться одним из самых высоких не только в Латинской Америке, но и в мире: коэффициент Джини хотя и снижается, составляет 0,57, что далеко позади Мексики (0,47) и Аргентины (0,45). Другая настораживающая черта современной бразильской экономики состоит в том, что на ее основе стране не удалось ускорить прежний невысокий для менее развитых стран экономический рост.

Тем не менее, предпринимательская и политическая элита Бразилии оптимистически смотрит в будущее. Для них ключевая цель экономического развития бразильского общества — модернизация экономики в XXI в. и превращение Бразилии из разряда полупериферийных стран (в терминологии И. Валлерстайна) в развитую. Вне зависимости от возможной смены политических сил на вершине власти и перепадов международной экономической конъюнктуры модернизация Бразилии уже приобрела такую внутреннюю динамику и инерцию, что страна неизбежно будет идти к дальнейшему наращиванию своей роли в мире.

Мексиканская модель

Среди стран со похожим уровнем экономического развития Мексика выделяется уровнем макроэкономической стабильности, большим внутренним рынком, хорошо развитой транспортной инфраструктурой.

Экономическая модель Мексики имеет ряд черт, типичных для стран Латинской Америки. Здесь, как и в большинстве стран региона, в начале 1990-х гг. произошла смена национальной экономической модели — вместо неокейнсианской модели модернизации Мексика стала ориентироваться на неолиберальную. При этом отличительной особенностью мексиканской экономической модели является не только ориентация на глобализацию и высокий уровень открытости экономики, но и участие в НАФТА, приведшее к включению целых отраслей экономики Мексики в производственные звенья американских ТНК. В результате у Мексики наблюдается возрастающая зависимость от экономических циклов американского партнера по НАФТА: в разгар кризиса в США в 2009 г. ВВП Мексики сократился на 4,5%, а после начавшего в США оживления мексиканская экономика показывает неплохие для Латинской Америки темпы роста — во второй половине этого десятилетия прогнозируется рост в 3—4%.

Слабой стороной мексиканской модели является недостаточно развитая институциональная база: неэффективное функционирование государственных учреждений, высокий уровень преступности, коррупция, недоверие к властным структурам со стороны общества.

Другими проблемами являются социальные. Хотя Мексика по индексу человеческого развития (0,77) занимает неплохое для ее уровня развития 61-е место, серьезной проблемой остается достаточно высокий уровень расслоения общества: в нынешнем десятилетии индекс Джини колебался в диапазоне 0,47—0,51. Другая проблема — это высокий уровень занятости экономически активного населения в ненаблюдаемом секторе экономики (43%), причем не только в неформальном, но также в теневом и криминальном.

Особую роль в экономической модели страны играют промышленные предприятия «макиладорас», продукция которых ориентирована преимущественно на экспорт. Это сборочные предприятия североамериканских ТНК, создаваемые преимущественно в приграничной зоне с США. На их основе с использо-

ванием местной дешевой рабочей силы производится конечная продукция или полуфабрикаты, предназначенные на экспорт, главным образом в США. В настоящее время предприятия «макиладорас» в основном специализируются на выпуске автомобилей, электротехники, обувной, швейной и мебельной продукции.

Расходы на НИОКР в 2000-х гг. составляли около 0,4% ВВП, что ниже среднего показателя по региону. В отличие от Бразилии, в которой наблюдаются попытки сформировать собственный научно-исследовательский комплекс, Мексика ориентируется на использование импортных технологий. Тем не менее по общему уровню технологического развития она обгоняет Бразилию.

Вклад внешней торговли в формирование ВВП достаточно значителен (на экспорт идет около 30% ВВП). Мексиканская экономика в большой степени ориентирована на внешний рынок, и прежде всего рынок США, на который приходится 78% экспорта. В результате структурных преобразований произошли существенные сдвиги в структуре экспорта страны: доля готовых изделий в экспорте страны выросла с 43% в 1990 г. до 76% в 2013 г., а удельный вес высокотехнологичных изделий в промышленном экспорте приближается к 17%, что заметно выше среднего показателя по региону.

Аргентинская модель

Аргентина выделяется среди крупных экономик латиноамериканского региона сильными колебаниями экономического роста (правда, не испытывая после 2002 г. падения ВВП), что отчасти связано с ее сильной сырьевой (точнее, агропромышленной) ориентацией на внешний рынок. Более того, в прошлом и этом десятилетии в стране происходило замещение обрабатывающих отраслей промышленности продукцией агропромышленного сектора и добывающих отраслей, а в результате доля сельского хозяйства в формировании ВВП возросла в 1,5 раза — с 7 до 10%, что выше, чем в остальных ведущих латиноамериканских странах. В то же время одним из конкурентных преимуществ Аргентины продолжает оставаться человеческий капитал — здесь большое количество высококвалифицированной рабочей силы, в стране неплохая инновационная активность (правда, в основном на базе импортных технологий).

Начиная с прошлого десятилетия аргентинская экономическая модель стала ориентироваться на неолиберальные принципы, результаты которых оказались противоречивыми. С одной стороны,

Аргентине удалось стабилизировать экономическую ситуацию после предыдущих десятилетий с их частыми кризисами; с другой стороны, незавершенность начатых в первой половине 1990-х гг. неолиберальных экономических преобразований из-за популизма и боязни разрешить болезненные социальные проблемы, а также из-за нередкой реализации вашингтонского консенсуса без учета местных реалий и опоры экономического роста на иностранный ссудный капитал, в конечном счете свела на нет неолиберальный эксперимент в стране.

С 2003 года в экономическом развитии Аргентины начинается новый период: неолиберальная модель модернизации постепенно замещается неокейнсианской, которая предполагает большее вовлечение государства в экономику. Ввиду попыток национализировать стратегические отрасли экономики у Аргентины возникают большие сложности с привлечением иностранного капитала (по притоку ПИИ страна отстает от остальных ведущих латиноамериканских государств). В связи с этим одной из отличительных особенностей аргентинской экономической модели стала ориентация преимущественно на внутренние источники роста. В поисках внутренних ресурсов правительство даже решилось на проведение реформы пенсионной системы, в результате которой средства (более 30 млрд долл.), находившиеся в ведении частных управляющих компаний, были переданы в руки государства.

Одновременно в последние годы наблюдается ухудшение институциональной среды в Аргентине, которое проявляется в неэффективном функционировании товарных и финансовых рынков, а также рынка труда. Усилившиеся административные методы управления экономикой искажают рыночные сигналы, что препятствует росту конкурентоспособности аргентинских предприятий. Правительство страны все чаще прибегает к нерыночным методам стимулирования национального хозяйства: с 2002 г. и вплоть до настоящего времени внутренние цены на газ и электроэнергию заморожены (хотя в этом десятилетии инфляция поднялась до 10—11%), введено лицензирование импортных операций.

Аргентина занимает достаточно скромное место в международной торговле (менее 0,5% мирового экспорта товаров, а экспортная квота не превышает 20%). Доля сельскохозяйственной продукции в структуре экспорта страны составляет более 50%. Ведущее положение во внешнеторговых связях занимает основной партнер по интеграционному объединению МЕРКОСУР — Бразилия, а также ЕС и Китай и лишь затем США.

Венесуэльская модель

Главной характерной чертой венесуэльской экономики является ее нефтяная направленность, что обусловлено огромными запасами нефти (1-е место в мире — 18% мировых прогнозных запасов), правда, тяжелой.

Это привело к развитию в Венесуэле прежде всего нефтедобычи и нефтепереработки. Нефтяные доходы позволяли Венесуэле долгое время перераспределять доходы, получаемые от продажи нефти, не осуществляя при этом серьезных структурных преобразований. В результате на протяжении большей части второй половины XX в. происходило типичное для «голландской болезни» постепенное перемещение экономических ресурсов в добывающую промышленность, при этом ослаблялись стимулы для развития обрабатывающей промышленности и создания новых технологичных производств. В современной структуре ВВП Венесуэлы более 52% занимает промышленность, из которых на долю добывающих производств приходится более 38%.

В последние три десятилетия Венесуэла дважды меняла свою экономическую модель. В начале 1990-х гг. в стране начались масштабные неолиберальные преобразования. Однако они привели к увеличению диспропорций в уровнях доходов между социальными группами и росту социальной напряженности в обществе. К тому же это происходило на фоне неблагоприятной конъюнктуры на мировом рынке нефти, что при сырьевом характере венесуэльской экономики вело к резкому снижению экспортных поступлений и вынуждало к проведению жесткой монетарной и фискальной политики.

В результате начался постепенный отход от неолиберальной модели модернизации к неокейнсианской, а с 1998 г. в стране наступает радикальное переосмысление и этой модели. Страна предприняла попытку выработать социально справедливую экономическую модель в рамках того, что тогдашний президент Уго Чавес называл «боливарианской революцией» и «построением социализма XXI века».

Были национализированы не только нефтяная, но и металлургическая, цементная промышленность, электроэнергетика, коммунальные услуги и мобильная связь. Для снижения безработицы правительство активно увеличивало численность персонала государственных компаний, а их доходы переориентирова-

до на социальные цели. С 2003 года в стране централизованно устанавливаются цены на 400 видов товаров, включая продукты питания, но побочным результатом стал их дефицит, рост инфляции (до 40% в год, хотя и раньше она была велика). Высокие социальные расходы повлекли постоянный и нарастающий дефицит госбюджета.

В 2002 года в Венесуэле была инициирована аграрная реформа, целью которой являлось изъятие у крупных собственников их земель и последовательное перераспределение в пользу безземельных крестьян. Сложности с получением государственных кредитов со стороны фермеров, а также отсутствие электроэнергии, связи и других коммуникаций на новоприобретенных участках препятствуют успешной реализации аграрной реформы. Обратной стороной этой реформы стало уменьшение производительности сельского хозяйства. Венесуэла усилила свою зависимость от импорта продуктов питания, особенно зерна, мяса и молока.

В связи с увеличением вмешательства государства в экономику Венесуэлы и ростом административных методов управления в стране стремительно ухудшается институциональная среда, что проявляется в неэффективном функционировании государственных учреждений, высоком уровне коррупции, недоверии со стороны бизнес-сообщества к властным структурам, отсутствии независимой судебной системы. Данное положение дел сильно снижает привлекательность Венесуэлы для иностранных инвесторов (страна получает всего 2—3 млрд долл. ПИИ в год).

Темпы экономического роста Венесуэлы испытывают очень сильные колебания, но достижению устойчивой траектории экономического роста препятствует нестабильная макроэкономическая ситуация — не только высокий уровень инфляции и дефицит госбюджета, но и неэластичный рынок труда, неразвитость финансовой системы, фиксированный обменный курс. Низкий уровень конкуренции на внутреннем рынке, высокие бюрократические издержки по созданию нового бизнеса, высокие пошлины на импорт товаров, а также высокий уровень регулирования ПИИ также тормозят экономический рост Венесуэлы.

Ключевым торговым партнером остаются США, на которые приходилось более 20% экспорта Венесуэлы; 2-е место в экспорте и 3-е место в импорте стал занимать Китай.

22.2. Пропорции и эффективность экономического развития, экономический рост и инвестиции

Достижение устойчивого экономического развития признано бразильским руководством одной из приоритетных задач (табл. 22.1). Ведущие бразильские экономисты неоднократно подчеркивали важность создания в стране такой экономики, которая опиралась бы на сбалансированный и пропорциональный рост. Однако стране не удастся достичь таких темпов экономического роста, которые были бы высокими по меркам менее развитых стран (впрочем, это характерно для большинства латиноамериканских стран). Во многом это следствие недостаточно высокой нормы валового накопления капитала.

Таблица 22.1

Показатели экономического роста, инвестиций и безработицы в Бразилии, %

Параметр	Показатель		
	1990–2000 гг.	2000–2011 гг.	2014–2017 гг. (по прогнозу ОЭСР)
Среднегодовые темпы роста ВВП	2,9	3,8	2,8
Валовые инвестиции в основной капитал по отношению к ВВП	20,5	21,2*	—
Уровень безработицы	13,0	6,1*	8
<i>Справочно</i>			
Среднегодовые темпы роста ВВП:			
Мексики	3,8	2,3	3,5
Аргентины	4,0	4,0	2,3

* 2011 г.

Источник: World Bank. World Development Indicators, 2000, 2002, 2012; OECD Economic Outlook. October 2015; CEPAL. El Anuario Estadístico, 2011.

Межотраслевые пропорции в стране изменялись главным образом за счет роста третичного сектора, доля которого в 2014 г. достигла 70,4% ВВП (на первичный сектор приходится 5,8%, вторичный — 23,8%). Внутриотраслевые пропорции изменились более существенно, и прежде всего за счет обрабатывающей промышленности. Причем снизилось значение традиционных обрабатывающих отраслей (пищевая, текстильная, кожевенная, обувная) и, напротив, возросла доля отраслей средней наукоем-

кости (нефтепереработка, фармацевтика, автопром), и одновременно формируются отрасли высоких технологий (авиакосмическая, атомная, телекоммуникационная).

Что касается производительности труда в Бразилии, в частности в обрабатывающей промышленности, то в минувшем десятилетии она в среднем возростала на 5,3%, т.е. выше, чем в ряде развитых стран, таких как США (3,6%), Германия (2,3), Япония (2,0%). Это происходило прежде всего за счет роста квалификации работников и новых технологий. Об этом косвенно свидетельствует тот факт, что если за период 1994—1999 гг. вклад общей производительности факторов в экономический рост составил $\frac{1}{10}$, то за период 2002—2010 гг. — уже около $\frac{1}{3}$. Тем не менее, несмотря на заметный рост производительности труда в бразильской экономике в целом, ее уровень к началу 2012 г. составил лишь 38% от аналогичного показателя в США.

22.3. Соотношение форм бизнеса

В Бразилии по масштабам производства ВВП лидируют малые предприятия с числом занятых до 100 человек — их доля в ВВП достигает 32%. Вместе со средними компаниями (от 200 до 500 человек) они составляют экономическую основу страны. На крупные предприятия приходится более 30% ВВП Бразилии. Как правило, в крупных компаниях значительная доля капитала принадлежит иностранным инвесторам или государству.

Сопоставление долей занятых в малом и среднем бизнесе — около $\frac{2}{3}$ и его доли в ВВП (также около $\frac{2}{3}$) говорит о том, что этот бизнес в Бразилии весьма производителен. Можно констатировать, что Бразилия здесь ближе к развитым странам, чем к другим менее развитым странам.

До перехода на неолиберальную модель развития государство играло главную роль в бразильской экономической модели. Преобладающая модель реализовывалась прежде всего на базе государственного сектора — в конце 1970-х гг. на государственных предприятиях создавалось более $\frac{1}{3}$ ВВП. Роль государственного сектора значительно сократилась с проведением масштабной приватизации в середине 1990-х гг. Тем не менее, государство продолжает играть ключевую роль в экономическом развитии Бразилии. Во-первых, оно практически полностью контролирует отдельные сегменты хозяйственной деятельности, такие как

нефтедобыча и нефтепереработка, крупные инфраструктурные объекты, ОПК; во-вторых, активно занимается инвестиционной деятельностью и кредитованием.

Что касается государственных инвестиций, то они, как правило, направляются в низкорентабельные и убыточные отрасли, а также в отрасли, связанные с перспективой развития (фундаментальные науки, мирное использование атома, аэрокосмический сегмент). Таким образом, вся деятельность бразильского государства связана с осуществлением главной цели экономической политики — достижением устойчивого развития.

22.4. Человеческий капитал и инновационное развитие

По уровню развития человеческого капитала, если его измерять индексом человеческого развития, Бразилия находится на 85-м месте в мире. Однако большая величина этого капитала и его неплохие темпы роста позволяют стране все больше опираться на него в своем экономическом развитии.

В прошлом десятилетии среднегодовой прирост населения составил 1,35%. По оценке ЮНКТАД ООН, население страны хотя и медленнее будет продолжать расти и его численность стабилизируется к 2050 г., достигнув 250 млн. человек (сейчас свыше 200 млн. человек). Важно отметить, что население Бразилии молодо и в ближайшее время перед страной не возникнет проблемы его старения (средний возраст бразильцев составляет 29 лет).

В результате рынок труда не испытывает недостатка в рабочей силе. Более того, темпы роста экономически активного населения превосходят темпы роста общей численности населения, в результате чего уровень безработицы в стране остается достаточно высоким (7—8%). В то же время быстрый рост рабочей силы оказывает позитивное воздействие на увеличение объема ВВП.

Пока основная масса рабочей силы в Бразилии не имеет высокого уровня общеобразовательной подготовки. По расходам на образование Бразилия отстает от наиболее развитых латиноамериканских стран. Диплом о полном среднем образовании имеет 41% населения в возрасте от 25 до 64 лет, в то время как в Аргентине — 52%, а в Уругвае — 60%.

Для достаточного финансирования НИОКР в Бразилии принята программа научно-технического развития на 2007—2010 гг. и позже, продленная до 2014 г. Программа призвана и дальше уве-

личивать расходы на НИОКР, которые в начале этого десятилетия уже достигли 1,2%. Она нацелена на исследования в стратегически важных для Бразилии областях — это нанотехнологии, энергетика, аэрокосмическая отрасль, оборона, общественная безопасность, развитие районов в бассейне реки Амазонки. В целом Бразилия располагает необходимым потенциалом квалифицированных кадров в сфере науки и инноваций, который адекватен заданному курсу на интенсивное развитие национального научно-технологического комплекса. В 2014 году высокотехнологичная продукция в экспорте Бразилии составляла 15% (в Индии — 6%, России — 7%, Китае — 30%).

22.5. Реальный сектор

Ключевую роль в реальном секторе Бразилии играет промышленность, а ее наиболее динамичным сегментом является обрабатывающая промышленность, доля которой в ВВП достигает 25%.

Из отраслей обрабатывающей промышленности наиболее важной для экономики страны является автомобилестроение, которое занимает 1-е место в Латинской Америке и 8-е в мире, выпуская около 3 млн автомобилей в год. Причем используются собственные технологии. Так, бразильцы освоили выпуск автомобилей, работающих на бензине с добавлением спирта (этанола) из растительного сырья. В 2014 году на долю автомобилей с такими двигателями пришлось свыше 85% продаж.

Из высокотехнологичных отраслей выделяется авиационная промышленность. Здесь лидирует фирма «Эмбраер», на самолеты которой приходится значительная часть летательных аппаратов региональных авиалиний всего мира. Созданная как государственная, компания затем была приватизирована, в том числе с участием иностранного капитала (ему принадлежит 20% акций). Создается и авиакосмическая промышленность — Бразилия располагает собственным космодромом («Алкантара») и освоила запуски ракет для метеообеспечения и картографических съемок.

По объему выпуска металлургической продукции Бразилия входит в первую десятку стран мира (статистика включает в нее и добычу металлургического сырья). В отрасли активно идет процесс слияний и поглощений, ведущих к созданию компаний мирового уровня. Химическая промышленность Бразилии пред-

ставляет собой одну из наиболее современных отраслей, которая в значительной степени определяет уровень развития экономики всей страны и занимает значительное место в ее экспорте. Во многом это следствие богатых полезных ископаемых страны, особенно металлов, а также углеводородов, большие запасы которых открыты на шельфе (на него приходится 85% добычи нефти в стране). Большая часть запасов нефти, ее добычи и экспорта принадлежит государственной компании «Петробраз», которая контролирует на внутреннем рынке 95% нефти и 90% газа.

В энергетике страны доминируют ГЭС (87% выработки электроэнергии). На реке Парана работает одна из самых крупных в мире ГЭС «Итайпу» (12,6 МВт). Есть в стране и АЭС.

Огромную роль в экономике Бразилии играет АПК. Из-за своих климатических особенностей и наличия больших площадей плодородных земель страна обладает одним из самых крупных в мире сельскохозяйственных потенциалов. В бразильском АПК создается 33% ВВП и занято 40% трудоспособного населения. Рост сельхозпроизводства в прошлом веке происходил достаточно высокими и устойчивыми темпами (3,1%), а в первом десятилетии нового столетия они выросли до 5,7%. Этот рост базируется на производстве большой гаммы товаров, во многом идущих на экспорт. Так, если сегодня на страну приходится около 38% продаж мяса на мировых рынках, то к 2020 г. эту долю правительство планирует довести до 45%.

В отличие от большинства латиноамериканских стран в Бразилии до сих пор сохраняются отдельные формы латифундизма, при котором до 40% земель не используется хозяевами латифундий. Одновременно идет бурный процесс концентрации сельскохозяйственного производства на крупных капиталистических сельхозпредприятиях. При этом важную роль в сельском хозяйстве играют 4 млн. семейных ферм, каждая из которых располагает площадью до 100 га.

22.6. Финансовый сектор

Финансовая система в 1940—1950-е гг. была во многом ориентирована на поддержку экспортного сектора сельского хозяйства, главным образом кофе, сахара и хлопка. Затем сферой приложения финансов во многом становятся капиталоемкие отрасли промышленности.

На протяжении всего послевоенного периода основной проблемой бразильских финансов была инфляция, которая к концу 1980-х гг. достигла четырехзначных значений (1585% в 1990 г.). Борьба с ней и стабилизация финансовой системы были для государства одними из самых трудных задач. Проблему удалось решить в середине 1990-х гг., и с тех пор инфляция находится на уровне 4—7% в год.

В 1995 году было осуществлено реформирование денежно-кредитной системы, что позволило существенно повысить надежность и ликвидность финансовых учреждений, прежде всего за счет их слияний и концентрации банковского капитала (в стране сейчас действует 180 частных коммерческих банков). Правительство смогло усилить конкуренцию среди банковских учреждений, в том числе через отмену ограничений на деятельность иностранных банков, а в результате влияние иностранного капитала в банковской сфере Бразилии постоянно растет. Но и бразильский финансовый капитал наращивает свое присутствие за рубежом — ведущие банки страны, такие как «Брадеско», «Итау», «Унибанко», владеют сетью заграничных филиалов и банков. В 2014 году кредиты, выданные банковской системой Бразилии внутри страны, составили 98% по отношению к ВВП, что является очень высоким показателем для латиноамериканских стран (Мексика — 45,5%, Аргентина — 31%, Колумбия — 66%, Чили — 71%, Венесуэла — 29%).

Налоговые сборы составляют около 40% ВВП Бразилии, образуя основу доходной части консолидированного бюджета. Его главными расходными статьями являются трансферты штатам и муниципалитетам, заработная плата государственным служащим и работникам бюджетной сферы и, конечно, расходы на социальные нужды (на них идет $\frac{3}{4}$ бюджета).

Бюджет традиционно сводится с дефицитом в размере 1,5—3,5% от ВВП. В результате растет государственный долг — он составляет около 50—55% от ВВП.

22.7. Внешнеэкономический сектор

Бразилия является крупнейшей в Латинской Америке внешне-торговой державой (табл. 22.2). В 2014 году ее экспорт составил 242,7 млрд. долл. Бразилия традиционно входит в число ведущих поставщиков на мировой рынок многих видов минерального

и сельскохозяйственного сырья, а также продовольствия — концентрата апельсинового сока, кофе, сахара, какао, животноводческой продукции. Но одновременно растет значение Бразилии и как экспортера готовой продукции — текстильных и кожевенных изделий, машин, высокоточной аппаратуры. Тем не менее на сырье (особенно руды металлов) и полуфабрикаты все еще приходится 33 и 14% бразильского экспорта соответственно.

Бразилия предпринимает активные усилия по географической диверсификации экспортных потоков. В 2014 году бразильский экспорт распределялся так: Китай — 18%, США — 12,1%, Аргентина — 6,3%, Нидерланды — 5,8%, Япония — 4%. Далее следуют Мексика, Чили, Германия и Италия. Россия заняла 15-е место.

Важную роль во внешнеэкономических связях Бразилии играет международное движение капитала. Страна устойчиво занимает высокое место в рейтинге наиболее привлекательных для иностранных инвестиций, особенно прямых, накопленный объем которых в 2014 г. превысил 700 млрд долл. На иностранных предприятиях в обрабатывающей промышленности Бразилии занято до 14% рабочей силы. Главной сферой приложения ПИИ является автомобилестроение (на его долю приходится 20% зарубежных инвестиций). Основная часть ПИИ принадлежит американским ТНК (25%), за ними идут страны ЕС.

Увеличивающаяся зависимость Бразилии от иностранного капитала не мешает ей самой стать заметным инвестором в ряде стран. В 2014 году объем бразильских ПИИ за рубежом составляет почти 300 млрд. долл. Среди крупнейших инвесторов можно назвать такие сырьевые ТНК, как «Петробраз» и «КВРД», металлургический концерн «Жердау», самолетостроительную корпорацию «Эмбраер» и др.

В последние годы произошло существенное увеличение золотовалютных резервов Бразилии, которые превысили 350 млрд долл. Одной из главных причин роста бразильского золотовалютного запаса является увеличивающийся с каждым годом приток зарубежных инвестиций.

22.8. Социальный сектор

В Бразилии социальный сектор является наиболее слабым и уязвимым звеном в ее модели. Накопившиеся за многие десятилетия такие проблемы, как огромные масштабы бедности, иму-

щественное неравенство, неравномерность в развитии регионов, чрезмерные размеры ненаблюдаемой экономики, в которой, по некоторым данным, занято до 40% населения страны, — это далеко не полный перечень социальной проблематики, не изжитый и по сей день. На фоне определенных успехов в достижении макроэкономических показателей социальная сфера Бразилии продолжает оставаться одной из самых отсталых в Латинской Америке. Основные ареалы распространения бедности десятилетиями остаются без изменений. Особенно тяжелое положение наблюдается на Северо-Востоке страны, где концентрируется 67% бразильских бедных.

На исходе прошлого века политическая элита страны пришла к важному выводу: модернизация Бразилии невозможна без решения социальных проблем. На протяжении многих десятилетий любые попытки властей изменить ситуацию наталкивались на противодействие мощных сил, прежде всего крупного финансового капитала и латифундистов. В новом столетии ситуация изменилась — основную роль в экономическом и в значительной степени политическом развитии Бразилии играет промышленный и современный финансовый капитал, крайне заинтересованный в наращивании потребительского потенциала внутри страны, в создании современной структуры бразильского общества.

С приходом в начале прошлого века к власти левоцентристского правительства была разработана и стала осуществляться общенациональная программа борьбы с нищетой и бедностью «Нет голоду» (Fome Zero). Ее основная цель состояла в том, чтобы за счет массовой помощи обездоленным слоям населения расширить диапазон внутреннего рынка и обеспечить развитие экономики. Fome Zero была дополнена программой «Семейный кошелек» (Bolsa Familia), которая помогала бедным семьям, чьи доходы были ниже прожиточного минимума. В 2012 году этой программой было охвачено более 13 млн семей, т.е. практически все бедное население Бразилии. А в целом каждый четвертый житель страны получил от государства финансовую или другую материальную помощь

В результате по доле расходов на социальные нужды Бразилия опережает все страны БРИКС, включая Россию. Налицо и результаты — выросла средняя продолжительность жизни, снизилась детская смертность, увеличились государственные расходы на образование и здравоохранение, снизился коэффициент Джини.

Тем не менее до решения социальных проблем еще очень далеко. Душевой ВВП остается низким, его распределение продол-

жает оставаться крайне несправедливым, расходы на образование не отвечают потребностям страны, очень неблагоприятна ситуация с преступностью.

Выводы

1. Латинская Америка — крупный экономический регион, вес которого в мировом ВВП по ППС составляет около 9%. Это также один из наиболее продвинутых среди менее развитых регионов мира — по доходу на душу населения уступает только Центрально-Восточной Европе. Около $\frac{1}{3}$ ВВП региона приходится на Бразилию, ненамного от нее отстает Мексика, вслед идут Аргентина, Колумбия, Чили, Венесуэла. Ведущие страны региона имеют экономические модели, которые отличаются друг от друга, но в их основе обычно лежит неолиберальная модель модернизации, хотя ряд латиноамериканских стран используют модели на другой основе, и это прежде всего Венесуэла.

2. Бразилии не удается достичь таких темпов экономического роста, которые были бы высокими по меркам менее развитых стран (впрочем, это характерно для большинства латиноамериканских стран). Во многом это следствие недостаточно высокой нормы валового накопления капитала. Межотраслевые пропорции в стране изменялись главным образом за счет роста третичного сектора, при этом внутриотраслевые пропорции изменились более существенно, и прежде всего за счет роста современных отраслей обрабатывающей промышленности.

3. Сопоставление долей занятых в малом и среднем бизнесе и его доли в ВВП говорит о том, что этот бизнес в Бразилии весьма производителен. Крупный бизнес представлен во многом иностранным и государственным капиталом. Роль государственного сектора значительно сократилась с проведением масштабной приватизации в середине 1990-х гг. Тем не менее государство продолжает играть ключевую роль в экономическом развитии Бразилии.

4. По уровню развития человеческого капитала, если его измерять индексом человеческого развития, Бразилия находится на 85-м месте в мире. Однако большая величина этого капитала и его неплохие темпы роста позволяют стране все больше опираться на него в своем экономическом развитии.

5. Ключевую роль в реальном секторе Бразилии играет промышленность, а ее наиболее динамичным сегментом является

обрабатывающая промышленность, доля которой в ВВП достигает 25%. Огромную роль в экономике Бразилии играет АПК, в котором создается 33% ВВП и занято 40% трудоспособного населения.

6. На протяжении всего послевоенного периода основной проблемой бразильских финансов была инфляция, которая к концу 1980-х гг. достигла четырехзначных значений (1585% в 1990 г.). Борьба с ней и стабилизация финансовой системы были для государства одними из самых трудных задач. Проблему удалось решить в середине 1990-х гг., и с тех пор инфляция находится на уровне 4—7% в год.

7. В Бразилии еще в позапрошлом десятилетии было осуществлено реформирование денежно-кредитной системы, что позволило существенно повысить надежность и ликвидность финансовых учреждений, прежде всего за счет их слияний и концентрации банковского капитала, и одновременно правительство смогло усилить конкуренцию среди банковских учреждений. В 2014 году кредиты, выданные банковской системой Бразилии внутри страны, составили 98% по отношению к ВВП, что является очень высоким показателем для латиноамериканских стран (Мексика — 45,5%, Аргентина — 31%, Колумбия — 66%, Чили — 71%, Венесуэла — 29%).

8. Бразилия является крупнейшей в Латинской Америке внешнеторговой державой. Она традиционно входит в число ведущих поставщиков на мировой рынок многих видов минерального и сельскохозяйственного сырья, а также продовольствия — концентрата апельсинового сока, кофе, сахара, какао, животноводческой продукции. Но одновременно растет значение Бразилии и как экспортера готовой продукции — текстильных и кожаных изделий, машин, высокоточной аппаратуры. Тем не менее на сырье (особенно руды металлов) и полуфабрикаты все еще приходится 33 и 14% бразильского экспорта соответственно.

9. Важную роль во внешнеэкономических связях Бразилии играет международное движение капитала. Страна устойчиво занимает высокое место в рейтинге наиболее привлекательных для иностранных инвестиций, особенно прямых, накопленный объем которых в 2014 г. превысил 700 млрд. долл. Увеличивающаяся зависимость Бразилии от иностранного капитала не мешает ей самой стать заметным инвестором в ряде стран. В 2012 году объем бразильских ПИИ за рубежом достиг почти 300 млрд. долл.

10. На исходе прошлого века политическая элита Бразилии пришла к выводу, что модернизация страны невозможна без ре-

шения накопившихся острых социальных проблем. Стали осуществляться общенациональные программы борьбы с нищетой и бедностью. В результате по доле расходов на социальные нужды Бразилия сейчас опережает все страны БРИКС. Налицо и результаты — выросла средняя продолжительность жизни, снизилась детская смертность, увеличились государственные расходы на образование и здравоохранение, снизился коэффициент Джини. Тем не менее до решения социальных проблем еще очень далеко: душевой ВВП остается низким, его распределение продолжает оставаться крайне несправедливым, расходы на образование не отвечают потребностям страны, очень неблагоприятна ситуация с преступностью.

Вопросы и задания для самопроверки

1. Чем бразильская модель отличается от остальных латиноамериканских моделей?
2. Почему у Бразилии умеренные, а не большие темпы экономического роста?
3. Что из себя представляют ведущие отрасли бразильской экономики?
4. Зачем Бразилии развивать собственные НИОКР?
5. Каково участие Бразилии в международном движении капитала?
6. Перечислите и охарактеризуйте наиболее острые социальные проблемы Бразилии.

Глава 23. Южно-Африканская Республика и другие страны Африки южнее Сахары

Лишь одно государство Африки южнее Сахары — Южно-Африканская Республика (ЮАР) относится к группе развитых стран, да и то не во всех классификациях. Все остальные — это типичные менее развитые страны, причем преимущественно из группы наименее развитых: здесь их 33. Хотя в регионе есть и другие крупные по африканским размерам экономики, ЮАР производит $\frac{1}{5}$ ВНД региона по ППС, уступая по этому показателю лишь Нигерии.

23.1. Экономические модели в регионе

Экономическая модель ЮАР может быть охарактеризована как модель индустриальной экономики. Ее характерные черты — наличие развитой и диверсифицированной добывающей и обрабатывающей промышленности, равно как и разветвленной инфраструктуры.

В остальных странах региона утвердились три основные экономические модели, каждая из которых имеет свои специфические черты. Их можно обозначить как модели горнорентной экономики, плантационной экономики и стационарной экономики.

Горнорентные экономики — это экономики, чье развитие обеспечивается за счет ренты, создаваемой в добывающей промышленности. Данная модель утвердилась в странах, располагающих значительными запасами минерального сырья. Для нее характерны, во-первых, активное участие государства в распределении природной ренты, создаваемой в добывающей промышленности, а нередко и исполнение государством роли хозяйствующего субъекта в сфере добычи сырья и, во-вторых, доминирование в добывающей промышленности иностранных ТНК. Рентные экономики обычно отличаются нестабильным, хотя и растущим уровнем доходов. Это связано с тем, что динамика экономического роста рентных экономик в определяющей степени зависит от мировых цен на добываемое сырье и стратегий вовлеченных в их добывающую промышленность транснациональных корпораций. Наконец, еще одна характерная черта рентных экономик — их отчетливо выраженная дуалистическая структура. Сектор добывающей промышленности здесь обеспечивает до 90% экспорта, как, например, в Нигерии, и свыше 50% доходов государственного бюджета. Остальная часть экономики в основном через госбюджет фактически дотируется государством. Особенно это касается сельского хозяйства, которое в горнорентных экономиках обычно отличается низким уровнем развития (опять же пример Нигерии). К горнорентным экономикам можно отнести также Анголу, Габон, Гвинею, Демократическую Республику Конго, Замбию, Нигер, Чад и др.

В *плантационных экономиках* ключевым сектором является экспортно ориентированное сельское хозяйство. Создание модели плантационной экономики происходило в условиях активного государственного регулирования путем привлечения в аграрный сектор иностранного капитала и зарубежных управленческих ка-

дров, а также использования в качестве дешевой рабочей силы мигрантов из соседних африканских государств. Также, как и для горнорентных экономик, для плантационных экономик характерна сильная зависимость от изменений конъюнктуры мирового рынка, а значит, и высокая степень нестабильности доходов. К плантационным экономикам можно отнести Буркина-Фасо, Бурунди, Малави и др. В этих экономиках доля продукции сельского хозяйства в товарном экспорте превышает 50%, доля сельского хозяйства в ВВП — 30%.

Стационарные экономики — наиболее отсталые экономики региона, которые мало изменились за постколониальный период. Их сельское хозяйство низкоэффективно и практически не имеет экспортного значения, а промышленность не развита. Отдельные из стационарных экономик располагают некоторыми разведанными полезными ископаемыми промышленного значения, однако лишь узкий их круг является экспортерами сырья. Многие стационарные экономики из-за огромной открытой и скрытой безработицы на национальных рынках труда становятся экспортерами рабочей силы в другие африканские государства. В целом ряде таких экономик возможности развития сдерживаются отсутствием выхода к морю. Наполнение бюджетов стационарных экономик в определяющей степени зависит от международной помощи. К стационарным экономикам можно отнести Либерию, Центрально-Африканскую Республику, Эритрею и др.

23.2. Темпы, пропорции и эффективность развития. Инвестиции и состояние основного капитала

Хотя экономическое развитие региона происходит в русле общих структурных сдвигов в мировом хозяйстве, отраслевые пропорции экономического роста меняются здесь крайне медленно.

Доля первичного сектора в совокупном ВВП Африки южнее Сахары за 1980—2013 гг. понизилась всего на 8 п.п., промышленности и строительства — на 8 п.п., а доля сферы услуг возросла на 16 п.п. (табл. 23.1). Как следствие, отраслевая структура экономики региона продолжает оставаться одной из наиболее отсталых в мире, а эффективность экономического развития крайне низкой. По уровню производительности труда (ВВП в расчете на одного занятого) Африка южнее Сахары находится на последнем месте среди регионов мира. Разумеется, на региональном фоне резко выделяется ЮАР.

Отраслевая структура ее ВВП соответствует параметрам развитых стран (доля сельского, лесного хозяйства, охоты и рыболовства — 2%, промышленности и строительства — 30%, сферы услуг — 68%). Многократно превосходит другие африканские страны ЮАР и по уровню производительности труда.

Таблица 23.1

Структура совокупного ВВП Африки южнее Сахары по секторам, %

Год	Показатель			
	ВВП	сельское и лесное хозяйство, охота и рыболовство	промышленность и строительство	сфера услуг
1980	100	22	36	42
1990	100	20	34	46
2000	100	15	29	56
2014 (оценка)	100	14	28	58

Источник: World Bank. World Development Indicators за соответствующие годы.

В динамике экономического роста региона в 1980—2014 гг. отмечались противоречивые тенденции. В 1980—1990 годы среднегодовые темпы роста совокупного ВВП составили всего 1,7%, т.е. были ниже темпов прироста населения (3%). В 1990—2000 годах среднегодовые темпы роста совокупного ВВП Африки южнее Сахары выросли до 2,5%, т.е. практически сравнялись с темпами роста населения (2,6%). Но при этом первые пять лет 1990-х гг. экономика региона фактически переживала стагнацию: среднегодовые темпы роста совокупного ВВП в 1990—1995 гг. составили всего 1,4%.

И, наконец, в 2000—2014 гг. среднегодовые темпы роста ВВП, по нашей оценке, выросли до 5,2%, но преимущественно за счет таких стран, как Ангола (среднегодовой темп роста ВВП в 2000—2013 гг. составил 11,1%), Чад (9,1%), Эфиопия (9,5%), Уганда (7,4%), Мозамбик (7,3%) и Танзания (6,7%).

Можно назвать три причины преодоления негативных тенденций в экономическом развитии региона со второй половины 1990-х гг. Во-первых, началось и вплоть до 2014 г. продолжалось долговременное повышение мировых цен на минеральное и сельскохозяйственное сырье. Во-вторых, стали проявляться позитивные результаты реализации в регионе национальных программ макроэкономической стабилизации, разработанных при содействии международных организаций и начатых ранее. В-третьих,

В связи с такой ситуацией о собственной науке здесь не приходится говорить, и внедрение инноваций происходит за счет иностранных знаний. Исключение составляет ЮАР, где численность инженеров-исследователей в расчете на 1 млн жителей составляет около 500, а расходы на НИОКР приближаются к 1% ВВП.

Проблема качества человеческого капитала в регионе имеет и еще одну сторону. Речь идет о низких характеристиках его жизнестойкости. Африка южнее Сахары лидирует по численности зараженных такими инфекционными заболеваниями, как СПИД, туберкулез и другие болезни, и занимает одно из первых мест в мире по уровню смертности.

23.5. Реальный и финансовый секторы

Более низким уровнем развития по сравнению с другими регионами мира характеризуются реальный и финансовый секторы абсолютного большинства государств Африки южнее Сахары. Для их реального сектора типичны, во-первых, низкий уровень производительности труда, особенно в сельском хозяйстве (самый низкий среди регионов мира), и, во-вторых, неразвитость обрабатывающих производств. Например, в Кении обрабатывающая промышленность представлена легкой, пищевой промышленностью, мощностями по выплавке алюминия и стали, нефтепереработкой, автосборкой и ремонтом судов. При этом считается, что Кения имеет наиболее развитую обрабатывающую промышленность во всей Восточной Африке.

По сути, только в ЮАР обрабатывающая промышленность отличается высокой степенью диверсификации и имеет современную отраслевую структуру. Ведущие отрасли обрабатывающей промышленности ЮАР — металлургическая промышленность, машиностроение, электроэнергетика и химическая промышленность. Все они отличаются высоким уровнем развития. Так, в химической промышленности ЮАР создается порядка 5% ВВП страны, а только в одной отрасли машиностроения — автомобилестроения — 6% ВВП. Электроэнергетические мощности ЮАР производят свыше 60% электроэнергии в Африке. Металлургическая промышленность ЮАР также крупнейшая на всем африканском континенте. Высокий уровень развития характерен и для сельского хозяйства ЮАР, в основном за счет европейских фер-

мерских хозяйств. Достаточно сказать, что производительность труда в сельском хозяйстве ЮАР почти в 10 раз выше, чем в среднем по региону.

Как и реальный сектор, сектор финансовый характеризуется низкой степенью диверсификации, а его значение в экономике региона хотя и проявляет тенденцию к росту, несопоставимо с той ролью, которую играют финансовые услуги в развитых странах. В большинстве государств Африки южнее Сахары банковские системы практически не охватывают жителей аграрных регионов, где кредитные отношения до сих пор нередко замещаются ростовщичеством. В целом ряде стран совокупный внутренний банковский кредит не превышает 10% ВВП. По большей части отсутствуют финансовые компании и негосударственные пенсионные фонды, не развито страховое дело. Исключением является ЮАР, чей финансовый сектор, особенно в части кредитно-расчетных операций и операций с ценными бумагами, отличается высоким уровнем развития. Так, всего в регионе насчитывается 15 фондовых бирж, из которых только одна — южноафриканская в Йоханнесбурге по уровню рыночной капитализации более чем в 3 раза превышает другие 14 бирж.

23.6. Внешнеэкономический сектор

В силу того, что добывающая промышленность и сельское хозяйство большинства стран Африки южнее Сахары ориентированы на зарубежные рынки, равно как и из-за высокой импортной зависимости этих стран по широкому кругу обработанных товаров, исключительно важная роль в экономике принадлежит внешней торговле. Отношение экспорта к региональному ВВП составляет по оценке на 2014 г. 29%, импорта — 33%. При этом в целом ряде стран Африки южнее Сахары экспортная и импортная квоты намного выше среднерегиональных.

Экспорт имеет преимущественно сырьевую направленность. В региональном товарном экспорте 39% приходится на топливо (главным образом нефть и уран), 14% — на рудное минеральное сырье и 3% — на сельскохозяйственное сырье. Таким образом, доля сырья в товарном экспорте достигает 56%. В то же время каждая страна региона имеет свою экспортную специализацию (табл. 23.2).

Таблица 23.2

Экспортная специализация стран Африки южнее Сахары*

Нефтеэкспортер	Экспортер сельскохозяйственных товаров	Экспортер рудного и нерудного минерального сырья	Экспортер обработанных товаров	Экспортер услуг**	Страна с диверсифицированным экспортом***
Ангола Габон Республика Конго Нигерия Экваториальная Гвинея Чад	Бенин Буркина-Фасо Гвинея-Бисау Либерия Малави Сомали Уганда	Ботсвана Бурунди Гана Гвинея Демократическая Республика Конго Замбия Зимбабве Мавритания Мали Мозамбик Намибия Нигер Сьерра-Леоне Центрально-Африканская Республика	Лесото Свазиленд	Гамбия Джибути Кабо-Верде Коморские острова Руанда Сан-Томе и Принсипи Сейшельские острова Танзания Эритрея Эфиопия	Камерун Кения Кот-д'Ивуар Маврикий Мадагаскар Сенегал Того Южно-Африканская Республика

* Экспортная специализация определяется по преобладающей в совокупном экспорте группе товаров или услуг.

** В понятие «услуги» здесь входят туристические, транспортные услуги и финансовые переводы мигрантов.

*** Страной с диверсифицированным экспортом считается та, в стоимости экспорта которой ни одна товарная группа не превышает 50%.

Как видно из таблицы, большая часть стран Африки южнее Сахары специализируется на экспорте различных видов сырья и сельскохозяйственных товаров. Крупнейшие нефтеэкспортеры — Нигерия и Ангола. Важнейшие статьи сельскохозяйственного экспорта региона — какао-бобы, кофе, натуральный каучук, пальмовое масло, табак, хлопок и чай.

Экспорт обработанных товаров из региона представлен преимущественно простейшими продуктам. Так, основные статьи экспорта обработанных товаров Лесото — это (в порядке значимости) одежда, обувь, шерсть, мохер и грузовые автомобили, собираемые в стране. Основные статьи экспорта обработанных товаров Свазиленда — безалкогольные напитки, фруктовые концентраты, сахар, древесная масса, консервированные фрукты и холодильники. И только в экспорте обработанных товаров

ЮАР широко представлена технологичная продукция, и в том числе автомобили, оборудование для добывающей промышленности и разнообразные химические продукты, которая экспортируется в другие страны региона. В экспорте услуг стран региона преобладают туристические услуги и финансовые переводы мигрантов.

Отличительной особенностью внешней торговли стран Африки южнее Сахары является высокий уровень концентрации их экспорта на крайне узком круге товаров. Так, нефть и нефтепродукты составляют 96% товарного экспорта Анголы, 91% — Чада, 88% — Республики Конго, 86% — Нигерии, 73% — Экваториальной Гвинеи, 70% — Габона. В товарном экспорте Гвинеи-Бисау 92% составляют орехи кешью, в экспорте Бурунди 76% приходится на кофе. В товарном экспорте Гвинеи 63% составляют алюминиевые руды и концентрат, 63% экспорта Малави — табак, 52% экспорта Буркина-Фасо — хлопок. Доходы от туризма соответствуют 20% ВВП Сейшельских островов и 8% ВВП Кабо-Верде. Естественно, что при такой высокой товарной концентрации экспорта страны исключительно чувствительны к изменениям конъюнктуры на мировых рынках товаров и услуг.

Главное географическое направление экспорта из региона — Европейский союз. На страны — члены ЕС приходится в настоящее время порядка 40% совокупного экспорта государств региона. На Северную Америку приходится 24% совокупного экспорта стран региона. Третье по значимости географическое направление экспорта — страны Азии (20% совокупного экспорта, в том числе Индия и Китай — 10%). При этом азиатское направление экспорта проявляет устойчивую тенденцию к росту. В сравнении с другими регионами особенностью географической структуры совокупного экспорта стран Африки южнее Сахары является то, что слишком малая его часть реализуется по каналам внутрорегиональной (внутриафриканской) торговли — порядка 8% (практически не проявляя тенденции к росту), что прежде всего обусловлено однотипностью экспортной специализации стран региона.

Структура импорта региона типичная для развивающихся стран. Его важнейшими статьями являются обработанные товары (64%), топливо (18%) и продовольствие (10%). Основными партнерами стран региона по импорту являются развитые государства, и в первую очередь страны — члены ЕС и США.

В международном движении капитала страны Африки южнее Сахары (за исключением ЮАР) выступают в роли его чистых им-

портеров. При этом приток в регион как иностранного предпринимательского, так и ссудного капитала не является значительным. Так, в 1990-е гг. на страны Африки южнее Сахары приходилось менее 2% мирового объема ПИИ в год, в 2000—2014 гг. — чуть более 3%. В абсолютном выражении годовой чистый приток прямых иностранных инвестиций в регион составлял в первое десятилетие XXI в. порядка 30 млрд долл., а годовой чистый приток ссудного капитала — менее 5 млрд долл. Основными реципиентами прямых иностранных инвестиций в Африке южнее Сахары выступают Нигерия и ЮАР.

Совокупный внешний долг стран Африки южнее Сахары после неоднократных частичных списаний внешней задолженности многих государств региона Парижским клубом на 2014 г. составил оценочно порядка 370 млрд долл., что соответствует 23—24% их совокупного ВВП.

Основными препятствиями для привлечения иностранного капитала в регион были и остаются политическая и макроэкономическая нестабильность, отсутствие простых процедур регистрации инвестиционных проектов, неразвитая инфраструктура, низкое качество рабочей силы.

В связи с недостаточным притоком иностранного капитала особое значение для стран региона имеет международная помощь. По данным на 2014 г., она составляла 50 долл. в расчете на душу населения — самый высокий показатель среди регионов мира. Вместе с тем данный уровень международной помощи странам Африки южнее Сахары нельзя считать достаточным, принимая во внимание масштабы проблем их социального сектора.

23.7. Социальный сектор

Исключительно остро стоит в регионе проблема абсолютной бедности. По уровню жизни страны Африки южнее Сахары занимают одно из последних мест в мире. Доходы на душу населения (как денежные, так и натуральные) низкие, при этом в силу того, что большая часть африканского населения проживает в аграрных районах, натуральные доходы преобладают. Во многих странах региона основная часть населения имеет денежные доходы ниже национально установленного прожиточного минимума. Так, в Демократической Республике Конго это 71% населения, в Бурунди — 67%, в Сьерра-Леоне — 66%, в Ли-

берии — 64%, в Того и Центрально-Африканской Республике — 62%, в Нигере — 59,5%, в Замбии — 59%. По международным стандартам к категории сверхбедных относятся свыше 300 млн человек (т.е. почти 35% населения региона), вынужденных существовать менее чем на 1,25 долл. в день. Доля сверхбедных в населении ЮАР — 14%.

На фоне общего низкого уровня доходов на душу населения в странах Африки южнее Сахары регистрируется их большая дифференциация. Например, индекс Джини составляет 0,65 в ЮАР; 0,61 в Намибии; 0,56 в Центрально-Африканской Республике; 0,54 в Лесото и 0,59 в Анголе. Да и в целом в среднем по странам индекс Джини в Африке южнее Сахары выше, чем в других регионах.

При этом значительная часть африканцев лишена возможности удовлетворять даже первичные потребности: 58% городского и 76% сельского населения региона проживают в антисанитарных условиях, только 60% населения Африки южнее Сахары имеют доступ к безопасной питьевой воде.

Продолжительность жизни в регионе — самая низкая в мире (55 лет для мужчин и 58 лет для женщин). Самыми низкими в мире являются ожидаемая продолжительность обучения и, как уже отмечалось ранее, среднерегionalный подушевой ВНД. Неудивительно поэтому, что около половины государств региона (22) классифицируется ООН как страны с низким уровнем человеческого развития.

Выводы

1. Возможности и перспективы социально-экономического развития стран Африки южнее Сахары напрямую зависят от того, в какой степени страны региона могут справиться с решением проблем, которые уже давно стоят перед ними.

2. Прежде всего это структурная перестройка их экономики, призванная обеспечить существенное повышение доли обрабатывающей промышленности в региональном ВВП и развитие основных отраслей третичного сектора, в том числе особенно транспорта и связи;

3. Важная проблема — это проведение радикальных аграрных преобразований с целью рационализации сельскохозяйственного производства;

4. Не менее важно обеспечение значительного прогресса в социальном секторе и существенное развитие человеческого потенциала региона, без чего просто невозможны модернизация экономики и устойчивый экономический рост.

Термины и понятия

Горнорентные экономики
Плантационные экономики
Стационарные экономики

Вопросы и задания для самопроверки

1. Охарактеризуйте основные экономические модели стран Африки южнее Сахары.
2. В чем состоит специфика организации хозяйственной деятельности стран Африки южнее Сахары?
3. Проанализируйте тенденции экономического роста региона в 1980—2013 гг.
4. Приведите примеры стран-нефтеэкспортеров, экспортеров рудного и нерудного минерального сырья и экспортеров услуг из числа государств региона.
5. Назовите главные проблемы реального и финансового секторов экономики региона.
6. Охарактеризуйте состояние социального сектора стран Африки южнее Сахары.

Глава 24. Россия и другие страны Содружества Независимых Государств

На Россию и другие государства СНГ приходится существенная часть мирового ВВП — 3,3 и 1,4% соответственно. Идущие в России экономические процессы оказывают существенное влияние на остальных членов Содружества Независимых Государств, но одновременно эти государства строят свое хозяйство под сильным влиянием глобальной экономики, что приводит как к сходству, так и к различиям в их экономических моделях.

24.1. Экономические модели в регионе

Российская экономическая модель

Российская экономическая модель — это модель олигархического государственного капитализма. Она была рассмотрена в параграфе 6.1, и поэтому остановимся здесь лишь на ее внешнеэкономических аспектах.

Россия является примером «голландской болезни» со всеми ее плюсами (большие доходы от экспорта сырья) и минусами (нестабильность этих доходов и подавление экспортоориентированными отраслями многих остальных видов деятельности, прежде всего обрабатывающей промышленности). Неспособность противопоставить «голландской болезни» сильные институты, обеспечивающие перекачку доходов от сырьевого экспорта в другие отрасли (как это происходило и происходит в развитых странах с большим сырьевым экспортом), приводит к тому, что России оказалась среди стран, страдающих от сырьевого «проклятия». Начавшаяся в конце прошлого десятилетия попытка модернизации (и прежде всего перестройка отраслевой структуры ВВП) пока к заметным результатам не привела — коалиция рентоориентированных сил продолжает блокировать модернизацию российской экономики.

Олигархический госкапитализм проявляет себя двойственно в вопросе открытости российского рынка. С одной стороны, он препятствует выходу на строительный и внешний рынки малых и средних компаний (по этому показателю Россия занимает 119-е и 170-е места в мире, если судить по ежегоднику *Doing Business 2016*), резервируя эти высокодоходные виды деятельности для олигархов, чиновничества и связанного с ним бизнеса. С другой стороны, он в определенной степени противодействует чрезмерной открытости российской экономики, поддерживая на относительно высоком уровне ввозные пошлины (см. табл. 4.1) и не позволяя иностранному капиталу приобрести большой вес в стратегически важных отраслях — ТЭК, банковском бизнесе и ряде других, опять же резервируя их для себя.

Отметим, что олигархический госкапитализм использует доходы от добычи и экспорта сырья для поддержания социальной сферы, производственной инфраструктуры и госаппарата в рабочем состоянии. Существенная часть консолидированного и основная часть федерального бюджета России складываются из нефтегазовых доходов, которые идут прежде всего на указанные цели.

Белорусская экономическая модель

Белорусская экономическая модель характеризуется активным участием государства в экономической и социальной жизни. В отличие от других стран СНГ, где переход на рыночные механизмы в 1990-е гг. осуществлялся путем «шоковой терапии», в Белоруссии были сохранены и действуют до сих пор плановые инструменты управления экономикой, в том числе административный контроль над ценами и курсом национальной валюты. Приватизация имела весьма ограниченный характер и коснулась в основном сферы услуг, в то время как большая часть промышленности остается в руках государства. Плавный характер постсоциалистической трансформации позволил избежать массового банкротства предприятий, сохранить высокие показатели занятости, не допустить большого социального расслоения.

Уже в 1996 г. Белоруссия вернулась к экономическому росту и к середине 2000-х гг. восстановила дореформенный объем ВВП. В 2000—2014 годах темпы роста в среднем составляли 6,7%, что стало самым высоким показателем среди стран постсоветского пространства, не экспортирующих первичные топливно-энергетические ресурсы.

Основой для бурного развития экономики Белоруссии в 2000-е гг. стала производственная база, сохранившаяся со времен Советского Союза. Возросший спрос на калийные удобрения и нефтепродукты, получаемые из российского топлива, со стороны государств Западной Европы, а также на сельскохозяйственные товары, продукцию машиностроения и легкой промышленности со стороны России и других стран СНГ позволили Белоруссии развивать экономику с ориентацией на экспорт. Дополнительным драйвером экономического роста стали льготные, еще до вступления Белоруссии в Таможенный союз, тарифы на российские энергоносители, дешевые кредиты со стороны Национального банка и свободный доступ к быстро растущему российскому рынку в рамках Союзного государства. Ежегодные скидки и преференции со стороны России в середине 2000-х гг. составляли порядка 10 млрд евро, т.е. ¼ ВВП страны. Значительная часть доходов, получаемых от экспорта, через механизмы бюджетного перераспределения (расходная часть бюджета составляла более 50% ВВП) направлялась на увеличение благосостояния населения. К 2008 году среднемесячная заработная плата в Белоруссии превысила 400 долл., а размер пенсий стал самым

высоким среди стран СНГ. Рост доходов благоприятно сказался на частном потреблении, что также стимулировало экономическое развитие.

Обратной стороной экономических успехов 2000-х гг. стало усиление структурных диспропорций в экономике. Отчасти это связано с тем, что у государства при его экономической политике не хватало средств на поддержание и развитие наиболее эффективных производств, так как оно поддерживало все госпредприятия. Другой проблемой стало отсутствие действенной системы поддержки частного бизнеса, из-за чего многие предприниматели (например, работающие на весьма востребованном рынке информационно-коммуникационных технологий) были вынуждены уехать из страны. Закрытый характер белорусской экономики и стремление государства сохранить контроль над крупнейшими предприятиями негативным образом сказались на инвестиционной привлекательности страны: по объему накопленных ПИИ Белоруссия значительно отстает от Украины и стран Балтии, не говоря уже о России. Прямым следствием недостаточности инвестиций стали износ оборудования на промышленных предприятиях и усилившееся отставание в научно-технологической сфере.

Начавшийся в 2008 г. мировой экономический кризис привел к резкому сокращению объемов экспорта, что спровоцировало рост отрицательного сальдо платежного баланса и увеличение государственной задолженности. Благодаря девальвации белорусского рубля и получению кредита из антикризисного фонда ЕврАзЭС (его сумма составила 3 млрд долл.) правительству удалось на время стабилизировать ситуацию, но уже в 2014 г. началась новая рецессия, связанная с падением спроса на белорусские товары на ключевом для страны российском рынке. Власти рассчитывают справиться с трудностями традиционными методами — путем наращивания и диверсификации экспортных поставок, улучшения системы управления государственными предприятиями, а также путем извлечения максимальной выгоды из нарастающих противоречий между Россией и Европейским союзом. Однако экономические сложности уже приобрели системный характер, и белорусская модель госкапитализма в ее нынешнем виде, вероятно, себя исчерпала и не может обеспечить устойчивый рост ВВП. В связи с этим в среднесрочной перспективе в Белоруссии возможна либерализация экономической политики, предполагающая проведение приватизации и мер

по улучшению инвестиционного климата для частного бизнеса как необходимых условий повышения конкурентоспособности экономики.

Украинская экономическая модель

Накануне распада СССР Украина была одной из самых экономически благополучных республик со значительными природными ресурсами, немалым аграрным, промышленным и научно-техническим потенциалом, квалифицированной рабочей силой, развитой производственной и социальной инфраструктурой.

Начавшийся в 1990-е гг. переход Украины к капитализму привел к катастрофическому ухудшению основных экономических показателей и многолетней рецессии, более тяжелой и продолжительной, чем в большинстве стран СНГ (за исключением Таджикистана и Молдавии). Из-за краха социалистической системы и возникновения новых тарифных барьеров многие украинские предприятия лишились гарантированного рынка сбыта для своей продукции. Такие ключевые для экономики страны отрасли, как военная промышленность, машиностроение, легкая и пищевая промышленность, на мировом рынке оказались неконкурентоспособны, что спровоцировало массовое закрытие предприятий, рост безработицы, снижение уровня жизни населения.

Ситуация усугублялась из-за ошибок в экономической политике властей, которые, пойдя по пути быстрой либерализации экономики («шоковой терапии»), до середины 2000-х гг. так и не смогли стабилизировать курс гривны и создать благоприятные условия для привлечения инвестиций. В немалой степени это было связано с обострением политической борьбы, постоянным переделом собственности, отсутствием консенсуса по поводу дальнейшего пути экономического развития. На Украине сложилась модель олигархического госкапитализма, причем в отличие от России с доминированием олигархов над госаппаратом.

Несмотря на последовавший в 2000-е гг. период послекризисного восстановления, ВВП страны на конец 2014 г. на 35% уступал соответствующему показателю за 1990 г. ВВП на душу населения (по ППС) составляет около 8600 долл., что почти в 3 раза меньше соответствующего показателя для России и вдвое меньше душевого ВВП в Белоруссии.

Экономический подъем в начале нового столетия по большей части был связан с удачной конъюнктурой на внешних рынках.

Высокие цены и спрос на металлы, металлические изделия, минеральные продукты и удобрения способствовали быстрому развитию металлообработки, добывающей и химической промышленности. Дополнительным источником экспортной выручки стали нефтепереработка (большая часть украинских нефтеперерабатывающих заводов работает на российских нефтепродуктах) и транзит через Украину российских энергоносителей в страны Западной Европы. Вслед за этими отраслями началось оживление в сельском хозяйстве и пищевой промышленности, ориентированных как на внутреннее потребление продукции, так и на ее экспорт в соседние страны СНГ. Рост благосостояния населения в 2000-е гг. привел к ускорению темпов жилищного строительства, увеличению внутренней торговли и развитию рынка банковских услуг.

В то же время на фоне экономического подъема 2000-х гг. происходит усиление ряда негативных тенденций. Среди них — возросшее отставание Украины от развитых стран в области науки и инноваций, ее закрепление в международном разделении труда в роли поставщика сырья и низкотехнологичной продукции. Об этом свидетельствуют продолжающийся до сих пор упадок целого ряда отраслей обрабатывающей промышленности, в том числе ОПК и гражданского машиностроения, сокращение удельного веса расходов на НИОКР в ВВП (с 1,2% в 2000 г. до 0,86% в 2009 г.), уменьшение доли предприятий, вкладывающих средства во внедрение инноваций. В 2013 году лишь 2% украинского товарного экспорта приходилось на высокотехнологичную продукцию — военные корабли, ракетно-космическую и авиатехнику.

Сырьевой характер экономики Украины стал особенно заметен после начала мирового экономического кризиса, который привел к резкому сокращению украинского экспорта, спаду ВВП (в 2009 г. ВВП упал почти на 15%), девальвации национальной валюты, снижению доходов населения. Вступление Украины в 2008 г. в ВТО негативно сказалось на экспорте украинских сельхозпроизводителей. Докризисные показатели ВВП не восстановлены до сих пор. Более того, в середине 2010-х гг. Украина вступила в очередную полосу рецессии (падение ВВП в 2014 г. составило 6,8%, в 2015 г., по предварительным оценкам, — 11–12%), которая усилилась вследствие политической нестабильности, гражданского противостояния в восточных регионах страны и сворачивания торгово-экономических связей с Россией.

Перспективы развития экономики во многом будут зависеть от того, смогут ли украинские власти повысить эффективность государственного управления (в том числе решить проблему с коррупцией и кланово-олигархической системой), создать благоприятные условия для ведения бизнеса и привлечения иностранных инвестиций. Не менее остро стоит проблема перехода к сбалансированной региональной политике, способной сгладить социальные и экономические контрасты между промышленно развитыми (Днепропетровская, Харьковская и другие области) и отсталыми сельскохозяйственными регионами Украины.

Большое влияние на динамику экономического роста на Украине оказывают внешнеэкономические факторы. Вне зависимости от того, какая партия находится у власти, в качестве главного вектора правительство страны рассматривает ориентацию на ЕС. В июне 2014 г. между Украиной и ЕС было подписано Соглашение об ассоциации, предполагающее среди прочего переход на европейские стандарты, технические нормы и регламенты, либерализацию взаимной торговли и движения капитала. Ассоциированное членство в ЕС в перспективе может дать дополнительные стимулы к экономическому развитию, а именно: открытие для украинских товаров рынка ЕС, получение доступа к более дешевым кредитам, необходимость проведения в стране давно назревших институциональных реформ. В то же время соглашение с ЕС создает для украинской экономики новые риски, связанные с вытеснением с внутреннего рынка национальных производителей, снижением конкурентоспособности отдельных отраслей промышленности, увеличением расходов на изменение технологий и модернизацию существующих производств. Экономический кризис и разногласия с Россией по вопросу о цене на российский природный газ показали, что односторонняя ориентация на Евросоюз не дает желаемых результатов и европейский вектор должен быть уравновешен тесным сотрудничеством со странами СНГ, на долю которых, даже несмотря на сокращение торговых связей с Россией, приходится более 25% украинского экспорта.

Казахстанская модель

Казахстан является крупнейшим и наиболее развитым государством Центрально-Азиатского региона с весьма богатыми природными ресурсами. После распада СССР Казахстан, пережив острейший социально-экономический кризис, одним из первых

в регионе стал формировать национальную экономическую модель на базе рыночных принципов. Была осуществлена широко-масштабная программа приватизации, в том числе предприятий сырьевых отраслей, составляющих основу экономики страны, стали активно привлекаться иностранные инвестиции.

При этом одной из главных особенностей функционирования частного сектора и проведенной приватизации является широкое участие в ней центрального и регионального бюрократического аппарата. Тесное переплетение бизнеса с госаппаратом, главным образом с окружением главы страны, делают доминирующим в экономике принцип «власть — собственность», снижая значимость правовых норм. Сложившаяся в стране экономическая модель может быть названа олигархическим госкапитализмом, однако с еще большим, чем в России, доминированием государственного аппарата. Более того, во время последнего экономического кризиса государство не только усилило уровень административного вмешательства в экономику, но и повысило свою долю в экономике. Главным инструментом этого вмешательства стал фонд «Самрук-Казына», в котором сконцентрированы практически все экономические ресурсы государственного сектора, включая его доли в частных компаниях, государственные пенсионные фонды, активы в добывающей, атомной, электроэнергетической, металлургической промышленности, а также в области транспорта и связи. В начале нашего десятилетия на долю государственного сектора приходилось около 20% ВВП.

Ориентация на сырье, топливо, металл и полуфабрикаты, востребованные мировым рынком, активное привлечение в экономику иностранного капитала обеспечили высокие темпы роста (накануне мирового кризиса до 10%), что дало повод говорить о «казахстанском чуде». Однако эти же факторы привели к замедлению темпов роста в последующие годы, а к 2018 г. темпы роста прогнозируются МВФ не выше 6,2%.

Тем не менее Казахстан вошел в десятку наиболее растущих стран мира, а объем ВВП в 2014 г. на душу населения по ППС составил 21 580 долл. Но большая часть населения страны живет в непосредственной близости от черты бедности, хотя коэффициент Джини сократился с 0,319 в 2003 г. до 0,289 в нашем десятилетии. И поэтому, несмотря на довольно высокие темпы роста экономики и объявленный курс на создание социально ориентированной рыночной экономики, социальная сфера остается слабым местом казахстанской модели.

Другим ее слабым местом является коррупция, фактически превратившаяся в системообразующий фактор. По индексу восприятия коррупции за 2014 г. (29 баллов) Казахстан занял 126-е место, одинаковое с Азербайджаном. А борьба с коррупцией используется не столько для искоренения самой коррупции, сколько для передела собственности, что еще более укрепляет доминирование государственного аппарата над собственностью. Именно высокая коррупционная нагрузка на бизнес и слабая защищенность прав собственности и инвестиционной деятельности оказали понижающее влияние на индекс экономической свободы, рассчитываемый The Heritage Foundation, на основании которого Казахстан занял в 2014 г. 67-е место и вошел в группу стран с умеренно свободной экономикой.

Сильным и одновременно уязвимым звеном модели Казахстана является ее сырьевой характер, что делает экономику зависимой от мировых цен на сырье, главным образом на нефть. Сырьевая направленность экономической модели обусловлена тем, что Казахстан очень богат природными ресурсами, прежде всего энергетическими и минеральными. По запасам золота Казахстан входит в первую десятку стран мира, по нефти и газу — во вторую десятку, на долю Казахстана приходится почти 8% мировых запасов железной руды, около 20% мировых запасов урана. Привлекательность сырьевых ресурсов для развития их добычи, переработки и поставок на мировые рынки обусловила заметное присутствие в стране иностранного капитала. Общая сумма накопленных прямых иностранных инвестиций в Казахстане в 2014 г. достигла почти 130 млрд долл., т.е. около 80% всех накопленных прямых иностранных инвестиций в государствах Центральной Азии. Но в результате широкого привлечения иностранных кредитов внешний долг достиг 131 млрд долл., или более 67,5% к ВВП (на конец 2013 г.). Однако с учетом зарубежных активов Национального фонда общие международные резервы страны превышают краткосрочный внешний долг в 4,1 раза.

Хотя в экономике доминируют крупные предприятия (дают более 40% ВВП), но сильные позиции удерживают средние (20%) и малые предприятия (17%). В последних доминирует не современный, а традиционный сектор. Достаточно велика доля домашних хозяйств, которые производят товары и услуги для собственного потребления (более 16% ВВП). Они преобладают в сельском хозяйстве, в котором сконцентрировано 28% занятого населения, а всего в сельской местности живет более

45% населения. Такие проблемы сельского хозяйства, как низкая производительность труда, бедность населения, деградация земель, водные проблемы, приобрели общенациональный характер.

Официальные оценки ненаблюдаемой экономики не превышают 20% от ВВП (за 2006—2013 гг.), но фактически она выше и наиболее значительно представлена в сельском хозяйстве, торговле, транспорте и в операциях с недвижимостью.

Особенностью экономической модели Казахстана является активная инвестиционная деятельность. Высокий уровень нормы валового накопления, составивший накануне мирового экономического кризиса 31%, стал одним из факторов, сдержавших падение темпов роста ВВП в кризисные годы. При этом важный вклад вносит иностранный капитал. Он в начале этого десятилетия обеспечил до 30% всех инвестиций, вкладывая их главным образом в добычу нефти и газа, в инфраструктурные отрасли, в том числе в строительство новых трубопроводов. Это стало одним из факторов активизации предпринимательской деятельности в Казахстане. В период кризиса и посткризисные годы серьезная государственная поддержка стала оказываться малому и среднему бизнесу современного типа, который является достаточно эффективным. Все это повысило рейтинг Казахстана по ведению бизнеса (Doing Business) к 2016 г. до 41-го места. Достигнутая макроэкономическая стабильность (восстановление темпов роста ВВП, нормы валовых накоплений), достаточно большой объем внутреннего рынка, развитость рынка труда повысили индекс глобальной конкурентоспособности Казахстана. В результате он с 72-го места за 2011—2012 гг. переместился на 51-е за 2012—2013 гг. и на 50-е за 2014—2015 гг.

Во внешних связях руководство Казахстана придерживается принципа многовекторности, участвуя в региональных и субрегиональных экономических организациях и проектах, развивая двухсторонние связи с государствами Европы, Азии и Америки, но импорт почти наполовину ориентирован на страны СНГ, главным образом на Россию (40%), хотя экспорт — преимущественно на остальные страны мира (почти 90%).

Россия остается важнейшим экономическим партнером Казахстана. Совместно используются ряд трубопроводов, космический комплекс «Байконур». Россия и Казахстан первыми из прикаспийских стран разрешили проблему раздела Каспийского шельфа, согласившись на совместное использование каспийских место-

Хотя доля сельского хозяйства в ВВП в сравнении с 2000 г. почти во всех странах Центральной Азии, кроме Таджикистана, значительно снизилась, она остается достаточно высокой — в Узбекистане и Киргизии — 19%, в Таджикистане — 27%. При этом в сельском хозяйстве преобладает мелкое натуральное хозяйство, сохраняется низкий уровень производительности. Наиболее положительные сдвиги в отраслевой структуре за последнее десятилетие произошли в Туркмении, где повышение доли промышленных отраслей, включая добычу нефти и газа, сопровождалось четырехкратным увеличением вклада в ВВП обрабатывающей промышленности, включая нефтехимию и производство сжиженного газа. Самую отсталую отраслевую структуру сохраняет Таджикистан, в котором увеличение доли услуг происходило за счет расширения мелкой розничной торговли и традиционных форм услуг, а доли промышленных отраслей — за счет строительства. Само промышленное производство уменьшило свою долю в ВВП с 2000 по середину этого десятилетия более чем в 4 раза (с 34 до 8%).

Ориентация на аграрно-сырьевые отрасли предопределяет слабое развитие финансового сектора в регионе, тормозит развитие современных форм производств в сельском хозяйстве и обрабатывающей промышленности, укрепляет систему семейно-кланового государственного капитализма, во многом из-за которого не сформировался массовый слой современных мелких и средних предпринимателей.

В условиях высокой рождаемости это обостряет проблему безработицы, порождая огромную миграцию трудоспособного населения как характерную черту экономики региона. В России трудится до 80—85% мигрантов из Киргизии, Таджикистана и Узбекистана (ежегодно свыше 2,5млн мигрантов из Узбекистана, более 1 млн — из Таджикистана и более 0,5 млн — из Киргизии). В Киргизии и Таджикистане в процесс миграции вовлечено до 1/2 активного населения.

В значительной мере экономические модели всех стран Центральной Азии ориентированы на внешние факторы развития, а не на связи с соседями по региону. Отсутствие тесной кооперации между государствами Центральной Азии в советский период не только не было преодолено в постсоветский период, но было углублено в результате разнонаправленной экономической политики стран региона, а также политических и этнических процессов в Таджикистане, Узбекистане, Киргизии. Формирование экономических моделей происходит без учета региональной коо-

перации, которая весьма ограничена из-за однотипности экономик и их аграрно-сырьевой направленности.

Этому способствует и высокая степень их экономической открытости стран: если ее измерять как отношение внешней торговли к ВВП, то наиболее низкий показатель у Узбекистана — 51%, у Таджикистана — более 68%, Туркмении — около 73%, у Киргизии — свыше 105% (во многом за счет перепродажи в соседние страны китайских товаров, импортируемых Киргизией беспошлинно).

Основная часть их внешней торговли приходится на Россию и страны ЕС. В последние годы внешнеэкономические связи центральноазиатских стран все более переориентируются на сотрудничество с Китаем, западными странами и Турцией.

Для экономических моделей стран региона характерна заинтересованность в использовании иностранных инвестиций независимо от внешнеполитической ориентации — российских, западных, турецких или китайских. Однако для центральноазиатских стран, не экспортирующих энергоресурсы, это делает актуальной проблему возврата внешнего долга. Если внешний долг Туркмении составляет менее 2% ВВП, Узбекистана — менее 19%, то для Таджикистана этот показатель превышает 50%, а для Киргизии — 80%.

В целом сложившиеся в центральноазиатских странах экономические модели не носят устойчивого характера, особенно в долгосрочной перспективе, и могут стать основой нового этапа перераспределения собственности и политических кризисов.

Экономические модели стран Закавказья

Модели стран региона, несмотря на их географическую близость и общее историческое прошлое, имеют в настоящее время больше различий, чем совпадений, главным образом из-за разницы стратегических интересов, что обуславливает политическую и этническую конфликтность и политизацию внешнеэкономических связей. Страны оказались даже более дистанцированными друг от друга в экономическом отношении, чем в советское время.

Свое влияние на экономические модели оказывают и цивилизационные различия.

Наличие в каждой из стран больших анклавных этно-конфессиональных групп стало в последние десятилетия одним из главных факторов военно-политических конфликтов в регионе, вплоть

до образования новых независимых государств, высокой нагрузки на бюджет военных расходов (главными поставщиками вооружения для Грузии и Азербайджана являются страны — члены НАТО, для Армении, Абхазии, Северной Осетии — Россия), роста миграционных потоков из региона.

Высокая степень интегрированности экономик Закавказья в советский период в единую общесоюзную экономику, преобладающее значение связей с Россией и общесоветским рынком усугубили их кризис после распада СССР. Сложившаяся в советский период отраслевая структура хозяйства, относительно высокий уровень подготовки рабочей силы и развитая сфера услуг оказали благоприятное влияние на формирование новых, рыночных моделей экономического развития. Странам Закавказья удалось преодолеть спад, связанный с распадом СССР, и в прошлое, и в начале этого десятилетия темпы их экономического роста были весьма высокими: 6,5% — в Грузии, 7,6% — в Армении, 15% — в Азербайджане, хотя затем они стали снижаться.

Общим для моделей всех стран региона является сохранение в экономике государственного монополизма и монополизма крупных частных компаний, возникшего в результате первичного передела государственной собственности, и, как следствие, — недостаточное развитие сектора мелкого и среднего предпринимательства. Однако в целом влияние политического авторитаризма на характер экономических моделей стран менее выражено, чем в Центральной Азии. Оно более отчетливо проявляется в азербайджанской модели, сохраняющей значительное участие государства в экономике, в формировании экономических моделей Абхазии и Южной Осетии, более либеральными являются модели Грузии и Армении. Наличие больших нефтегазовых ресурсов в Азербайджане сдерживает здесь процессы приватизации, но при этом ускоряет привлечение иностранного капитала. И поэтому в Азербайджане по сравнению с другими кавказскими странами проведение реформ шло поэтапно, в значительной мере с использованием участия иностранного капитала (особенно турецкого), с охватом прежде всего легкой промышленности и торговли. По индексу экономической свободы, рассчитанному в 2014 г., Грузия заняла 22-е место, Армения — 41-е, а Азербайджан — 81-е место из 178 стран.

Как уже было сказано, значительное влияние на отраслевую структуру моделей оказывает наличие природных ресурсов. Фактически все запасы нефти и газа в регионе сосредоточены в Азер-

байджане, благодаря чему Азербайджан стал наиболее динамично развивающейся страной в регионе и наиболее привлекательным объектом иностранных инвестиций. Рост мировых цен на энергоресурсы обеспечил Азербайджану рост ВВП за 2001—2013 гг. в 4,3 раза, на его долю в 2011 г. пришлось более 72% ВВП региона при доле населения в 53%. Азербайджан занимает 1-е место и по уровню душевого ВНД по ППС (16 910 долл. в 2014 г.), в Армении этот показатель составляет 8490 долл., в Грузии — 7510 долл.

За счет нефтегазовой отрасли в Азербайджане доля промышленности поднялась до 67%, хотя при этом доля обрабатывающих отраслей не превышает 6%. В Армении и Грузии доля обрабатывающей промышленности в ВВП выше вдвое. Рост добычи нефти и газа в Азербайджане резко понизил долю сельского хозяйства (с 17% в 2000 г. до 5% спустя полтора десятилетия), но в Армении она остается высокой — 21%, а снижение ее в Грузии (с 22 до 9%) объясняется в значительной мере ростом услуг по транспортировке азербайджанских энергоресурсов в Турцию и далее в Европу

Сохранявшиеся в регионе традиции индивидуального ведения сельского хозяйства, несмотря на наличие в советское время колхозов, обеспечили быстрое проведение работ по созданию хозяйств фермерского типа. Наиболее быстрыми темпами этот процесс прошел в Армении, более медленными — в Азербайджане и Грузии, где значительное место в сельскохозяйственной структуре занимали виноградники, чайные плантации, находившиеся в руках крупных совхозов и колхозов.

Довольно значительное место в экономиках закавказских стран занимает теневой бизнес, хотя его доля быстро сокращается. Достаточно высок уровень нелегальной торговли между странами региона и в международных связях. В Азербайджане стали утверждаться формы исламского бизнеса, особенно в банковской сфере, появились благотворительные фонды в виде вакфов, создаваемые на основе пожертвований членов мусульманской общины.

Характерной чертой экономических моделей региона продолжает оставаться коррупция. По индексу восприятия коррупции за 2014 г. Азербайджан занял 126-е место, Армения — 94-е, а Грузия — 50-е место (в ней произошло радикальное снижение уровня коррупционности, главным образом за счет правоохранительной сферы).

Экономические модели всех стран региона, включая Абхазию и Южную Осетию, во многом ориентированы на использование

иностранных инвестиций. Если до середины 2000-х гг. основной приток прямых иностранных инвестиций приходился на долю Азербайджана (более 70%), то уже в 2014 г. в общей сумме накопленных в регионе ПИИ в размере более 36 млрд долл. на долю Азербайджана пришлось 50%, на долю Грузии — 34%. Позиции иностранного капитала наиболее сильны в отраслях, ориентированных на обеспечение экспорта. Для всех стран региона, кроме Азербайджана, имеющего за счет экспорта энергоресурсов положительное сальдо внешнеторгового баланса, остро стоит проблема внешнего долга. В Армении и Грузии он составлял около 80% ВВП.

Внешнеэкономические связи закавказских стран, ранее ориентированные на Россию и страны СНГ, все более переориентируются на сотрудничество с западными странами. Деятельность иностранного капитала оказывает влияние не только на экономику внутри страны, но и на объемы и структуру внешнеэкономических связей.

Несмотря на сокращение после 1990-х гг. экономических связей с Россией, она остается главным внешнеэкономическим партнером закавказских стран. Россия остается также основным рынком рабочей силы для трудовых мигрантов стран Закавказья и источником их денежных переводов в страны — доноры трудовой миграции. Практически монопольное место Россия занимает в экономике и внешних связях Абхазии и особенно Южной Осетии.

24.2. Экономический рост и эффективность

Экономический рост

Экономическая катастрофа, произошедшая на постсоветском пространстве в 1990-х гг., настолько сильно отбросила постсоветские страны назад, что они смогли восстановить абсолютные размеры производства товаров и услуг только спустя два десятилетия после начавшегося еще в СССР с 1990 г. снижения производства ВВП. И хотя некоторые страны сделали это раньше (Россия, Белоруссия, Азербайджан, Армения, Казахстан, Узбекистан, страны Балтии), другим странам все еще далеко до восстановления прежних объемов ВВП (Украина, Молдавия, Грузия, Таджикистан). При этом мир не стоял эти двадцать лет на месте, и поэтому вес

региона в мировой экономике упал за это время почти в 2 раза (хотя и вес СССР в мировой экономике начал медленно уменьшаться еще за два десятилетия до его крушения).

В 1990-е годы падение ВВП происходило во всех государствах региона как из-за их недостаточно эффективной экономической политики (вследствие поспешности и непродуманности системных реформ), так и распада экономических связей между ними, довольно обширных в советское время. В ряде стран сокращение ВВП было особенно сильным (от ½ до ⅔) — прежде всего на Украине, в Молдавии, Азербайджане, Грузии, Таджикистане. Можно высказать предположение, что если на Украине падение усугубилось весьма неэффективной экономической политикой, то в остальных указанных странах оно происходило прежде всего из-за военных конфликтов на их территориях. Страны, проводившие в те годы политику более постепенного перехода к капиталистической экономике, — Белоруссия, Узбекистан, испытали намного меньший спад. Меньше сократился ВВП и в странах Балтии, проводивших наиболее радикальные, но продуманные преобразования.

Таблица 24.1

Страны СНГ: ВНД на душу населения и динамика ВВП

Страна	ВНД на душу населения по ППС в 2014 г., долл.	Показатели динамики ВВП, %					
		1992–2000 (в среднем за год)	2000–2012 (в среднем за год)	2013	2014	2015*	2020**
Россия	24 710	-4,0	4,8	1,3	0,6	-3,8	1,5
Белоруссия	17 610	-1,2	7,5	1,0	1,6	-3,6	1,6
Молдавия	5 480	-9,2*	4,8	9,4	4,6	-1,0	4,0
Украина	8 560	-8,0	3,8	0,0	-6,8	-9,0	4,0
Азербайджан	16 910	-5,6	14,8	5,8	2,8	4,0	3,4
Армения	8 490	-2,9	7,6	3,5	3,4	2,5	3,5
Казахстан	21 580	-2,7	7,7	6,0	4,3	1,5	4,5
Киргизия	3 220	-3,6	4,2	10,5	3,6	2,0	5,3
Таджикистан	2 660	-9,4*	7,8	7,4	6,7	3,0	5,0
Туркмения	14 520	-2,1*	9,0	10,2	10,3	8,5	8,2
Узбекистан	5840	-0,1	7,4	8,0	8,1	6,8	6,5

Окончание

Страна	ВНД на душу населения по ППС в 2014 г., долл.	Показатели динамики ВВП, %					
		1992–2000 (в среднем за год)	2000–2012 (в среднем за год)	2013	2014	2015*	2020**
<i>Справочно</i>							
Грузия	7 510	-7,9	6,5	3,3	4,8	2,0	5,0
Латвия	22 150	-3,7*	3,6	4,2	2,4	2,2	4,0
Литва	25 390	-2,8*	4,3	3,3	2,9	1,8	3,6
Эстония	25 690	-0,1*	3,7	1,6	2,9	2,0	3,4

* По оценке автора

** 1990—2000 гг.

Источники: Содружество Независимых Государств. Краткий справочник за соответствующие годы; IMF. World Economic Outlook. October 2015. P.172; The World Bank. World Development Indicators. Wash. 2014. P. 59—64; <http://data.worldbank.org/indicator>

В последующее десятилетие все государства региона имели высокие темпы экономического роста. В ряде стран это объясняется прежде всего восстановлением сильно разрушенной в предыдущее десятилетие экономики (Молдавия, Грузия, Таджикистан), в других — отличным спросом мирового рынка на их сырье и материалы (Россия, Азербайджан, Казахстан), в третьих — более эффективной на фоне других стран региона экономической политикой (Белоруссия, Армения, страны Балтии). Однако этот экономический рост был нестабилен и неустойчив, так как сильно зависел от объемов притекающего из-за рубежа капитала, а в странах второй группы — от конъюнктуры мирового рынка топлива, сырья и материалов. Мировой экономический кризис это продемонстрировал.

По такому показателю, как ВНД на душу населения (табл. 24.1), в регионе лидирует, как в советские годы, Россия (а на всем постсоветском пространстве — также страны Балтии), а отстают, как и раньше, страны Центральной Азии (кроме Казахстана) и Молдавия. Причем если Россия, Белоруссия, Азербайджан, Армения, Казахстан, Узбекистан и страны Балтии после потрясений 1990-х гг. смогли к концу следующего десятилетия восстановить и даже увеличить подушевой ВВП, то остальные постсоветские страны остаются все еще более бедными, чем два десятилетия назад. Их восстановительные темпы в прошлом и нынешнем десяти-

тилетии, пусть даже и высокие, были ниже темпов падения их ВВП в позапрошлом десятилетии. Пребывание в течение двух десятилетий на более низком, чем в советское время, уровне доходов заметно влияет на все стороны жизни на Украине, в Молдавии, Грузии, Таджикистане.

Эффективность экономических моделей постсоветских стран

Сделаем попытку проанализировать эффективность национальных экономических моделей на всем постсоветском пространстве. Их можно разбить на два вида с точки зрения их экономической стратегии:

1) страны с ориентацией на модель либерального капитализма (причем двух подвидов). Для них характерны сравнительно невысокий уровень государственной собственности, заметная конкуренция внутри их экономик (в том числе со стороны иностранных предпринимателей из-за большой открытости рынков), меньший по сравнению с другими постсоветскими странами уровень вмешательства государства в экономику, а также неплохие для переходных стран уровни демократии и коррупции. Наиболее ярко выражена эта модель в экономиках высокого уровня экономического развития — на постсоветском пространстве это страны Балтии. Вторую подгруппу образуют менее развитые экономики — Армения, Грузия, Молдавия, в которых эта модель не так четко выражена;

2) страны с ориентацией на модель государственного капитализма, в том числе олигархического (также двух подвидов). Во всех этих странах высок уровень государственной собственности, слаба конкуренция, велико вмешательство государства в экономику, обычно невысок уровень демократии и велика коррупция. Однако доминирование государства над частным бизнесом варьируется: в ряде стран оно менее ярко выражено (Россия, Украина, Казахстан), в других сильнее (Белоруссия, Азербайджан, Таджикистан, Туркмения, Узбекистан). Кроме того, в ряде стран сложился крупный, олигархический по своей сути, частный капитал, отношения которого с госаппаратом характеризуются как доминированием (Украина), так и подчинением (Россия, Казахстан, Закавказье). Границы между двумя подвидами госкапитализма, как и между подвидами либерального капитализма, размыты.

Вероятно, главный критерий эффективности национальной экономической модели — это то, насколько хорошо достигается главная экономическая цель любой страны: повышение ее общественного благосостояния, или говоря более прикладным языком, — насколько хорошо идет экономическое развитие, что измеряется динамикой повышения уровня развития. Как было отмечено в главе 3, экономическое развитие охватывает прежде всего экономический рост, улучшение пропорций в экономике (особенно отраслевых), повышение уровня и качества жизни.

При этом надо принимать во внимание, что во многих постсоветских странах (Россия, Азербайджан, Казахстан, Туркмения) недостатки их экономических моделей сильно смягчаются большими доходами от экспорта топлива, сырья и материалов, что затрудняет анализ эффективности их моделей. Тем не менее оценить эффективность национальных экономических моделей можно попытаться, анализируя динамику ВВП, улучшение отраслевой структуры, рост индекса человеческого развития.

Из данных табл. 24.1 можно сделать вывод, что наиболее высокие темпы роста ВВП демонстрировали Белоруссия, Армения, Азербайджан и страны Центральной Азии (кроме Киргизии и Таджикистана, которые не смогли высокими темпами восстановительного роста компенсировать высокие темпы падения своего ВВП за 1990-е гг.). Что касается отраслевой структуры, то ее реального улучшения в постсоветских странах не произошло, а было скорее ее ухудшение, как будет показано далее. Хотя индекс человеческого развития во всех постсоветских странах был выше советского уровня четвертьвековой давности, но в одних — заметно (Россия, Белоруссия, Закавказье, Казахстан, Балтия), в других — мало изменился (Украина и Молдавия, большинство стран Центральной Азии).

В результате можно констатировать, что за годы независимости более успешно функционировали экономические модели таких стран, как Белоруссия, Армения, Казахстан и прибалтийские государства (экономические успехи Азербайджана явно обеспечены его нефтегазовыми запасами, большими для этой малой экономики). Четыре из них (Армения и три государства Балтии) — это страны с ориентацией на либеральную модель капитализма, а две страны (Белоруссия и Казахстан) — с ориентацией на госкапиталистическую модель, и поэтому делать вывод, что именно ориентация на ту или иную модель обеспечивает

успехи в социально-экономическом развитии, было бы неверно. К тому же и в первой, и во второй группе находятся страны разного уровня развития, так что предположение, что первая модель годится для более развитых стран, а вторая для менее развитых, тоже было бы неправомерно.

Что же тогда объединяет все эти сравнительно успешные постсоветские страны и отличает их от остальных, менее успешных? Вероятно, следующее:

- неплохие возможности для ведения малого и среднего бизнеса (по этому показателю, согласно ежегоднику *Doing Business*, большинство указанных стран опережает остальные постсоветские государства) и хорошие показатели экономической свободы (кроме Белоруссии, которая по индексу экономической свободы стоит на одном из последних для постсоветских стран мест);
- более последовательная и сравнительно эффективная экономическая политика;
- невысокое расслоение населения по доходам и расходам (кроме стран Балтии, где оно выше среднего для постсоветских стран уровня);
- не самый высокий для постсоветских стран уровень коррупции и преступности (особенно в странах Балтии).

Можно сделать осторожное обобщение — содействие малому и среднему бизнесу, эффективная экономическая политика, отсутствие пропасти между богатыми и бедными, низкая коррупция и законопослушность оказываются важнее всего для экономического развития на постсоветском пространстве. Судя по опыту постсоветских стран, это наблюдается в основном в двух случаях. Во-первых, при развитом гражданском обществе и высоком уровне демократии, когда большинство населения страны ясно представляет себе свои цели и может контролировать их реализацию через подконтрольное ему руководство страны (вариант стран Балтии). Во-вторых, при слабом гражданском обществе и невысоком уровне демократии, но при сравнительно высоком уровне моральной ответственности авторитарного руководства страны, стремящегося преследовать в первую очередь общенациональные, а не личные цели (вариант Белоруссии). Такой методологический подход помогает объяснить, почему, подводя итоги экономического развития России и большинства других постсоветских стран, их оценивают как менее, а в Белоруссии, Армении, Казахстане и странах Балтии — как более успешные.

24.3. Экономические пропорции

Сбережение и накопление

Ведущие постсоветские страны имеют норму валового сбережения на сравнительно высоком уровне (табл. 24.2). Заметный вклад в ее формирование вносило сальдо текущего платежного баланса, которое было положительным у стран — экспортеров сырья и топлива из-за роста мировых цен на эти товары. В остальных постсоветских странах (кроме Белоруссии) норма валового сбережения была на более низком уровне.

Таблица 24.2

Норма валового сбережения в странах СНГ, % от ВВП

Страна	2000 г.	2007 г.	2013 г.
Россия	36	30	24
Белоруссия	23	27	28,5
Молдавия	16	26	19
Украина	24	22	10,5
Азербайджан	17	49	41
Армения	4	34	14
Казахстан	20	28	24
Киргизия	15	21	12,5
Таджикистан	—	14	16,5
<i>Справочно</i>			
Грузия	22	12	19
Латвия	19	18	26
Литва	13	17	17
Эстония	23	23	25

Источник: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GNS.ICTR.ZS>

Что касается нормы валового накопления, то на нее заметное влияние оказывало сальдо движения капитала, увеличивая или уменьшая ее по сравнению с нормой валового сбережения. Наиболее заметно это демонстрировали Молдавия, Армения, Грузия, Киргизия, Таджикистан, страны Балтии, т.е. малые постсоветские экономики, — в результате большого по их масштабам притока иностранного капитала норма валового накопления у них радикально превышала норму валового сбережения (сравни табл. 24.2 и 24.3). В России, Азербайджане, Казахстане и предположительно в Туркмении ситуация противоположная. Имея за счет нефтегазовых доходов высокую норму валового сбережения, эти страны исполь-

зуют ее не только для поддержания нормы валового накопления, но и для вывоза капитала и наращивания золотовалютных резервов (хотя формально они считаются также вывозом капитала).

Таблица 24.3

Норма валового накопления в странах СНГ, % от ВВП

Страна	2000 г.	2007 г.	2013 г.
Россия	19	24	23
Белоруссия	25	34	39
Молдавия	24	38	25
Украина	20	27	18
Азербайджан	21	22	25
Армения	19	38	22
Казахстан	18	36	24
Киргизия	20	27	34
Таджикистан	9	23	19
Туркмения	35	19	47*
Узбекистан	23	14	27
<i>Справочно</i>			
Грузия	27	32	25
Латвия	24	40	24
Литва	19	31	19
Эстония	28	39	27

* 2012 г.

Источник: <http://data.worldbank.org/indicator/NE.GDI.TOTL.ZS>

Обращает на себя внимание большая величина нормы валового накопления в Белоруссии с ее небольшим притоком иностранного капитала. В России норма валового накопления остается все еще недостаточно высокой для страны догоняющего развития (ниже, чем в РСФСР в последнее советское десятилетие, когда она достигала 27—31%), несмотря на благоприятные для этого обстоятельства в виде большого сальдо текущего платежного баланса и соответственно большой нормы валового сбережения. А ведь величина нормы валового накопления сильно коррелируется с темпами экономического роста.

Межотраслевые пропорции

После экономических потрясений 1990-х гг. реального улучшения отраслевой структуры в постсоветских странах не произошло (табл. 24.4). Даже сокращение доли первичного сектора не может

рассматриваться здесь как положительный сдвиг, потому что повлекло сокращение выпуска сельскохозяйственной продукции. Что касается вторичного сектора, то на постсоветском пространстве более простые отрасли вытеснили более сложные (машиностроение), что и стало главной причиной снижения его веса. Можно было бы расценивать рост доли третичного сектора как положительное явление, однако это происходило во многом за счет торговли и сокращения науки. Указанные негативные сдвиги происходили во всех странах, хотя и более медленно в Белоруссии и странах Балтии.

Таблица 24.4

Отраслевая структура валовой добавленной стоимости в странах СНГ, % от ВВП

Страна	Первичный сектор			Вторичный сектор			Третичный сектор		
	1992 г.	2008 г.	2014 г.	1992 г.	2008 г.	2014 г.	1992 г.	2008 г.	2014 г.
Россия	13	5	4	49	38	36	39	57	60
Белоруссия	21	9	9	50	39	42	28	53	49
Молдавия	34	11	15	37	15	17	30	74	68
Украина	23	8	12	43	37	25	36	55	63
Азербайджан	31	6	6	40	71	58	29	23	36
Армения	20	18	22	46	45	30	34	37	48
Казахстан	28	6	5	42	42	36	30	52	59
Киргизия	28	34	17	45	19	27	27	48	56
Таджикистан	33	18	27	35	23	22	32	59	51
Туркмения	—	12	15*	—	54	48*	—	34	37*
Узбекистан	33	23	19	40	33	34	27	43	48
<i>Справочно</i>									
Грузия	27	10	9	37	24	24	37	66	66
Латвия	24	4	3	53	21	16	23	75	80
Литва	21	4	4	53	33	24	26	63	73
Эстония	17	3	4	49	30	28	34	67	68

* 2012 г.

Источник: <http://data.worldbank.org/indicator>

Сравнение отраслевой структуры ВВП со структурой занятости подтверждает этот вывод, что особенно видно по доле занятых в первичном секторе, которая резко превышает долю этого сектора в производстве ВВП (табл. 24.5).

Таблица 24.5

Доля занятых в первичном секторе СНГ в 2014 г., % от всех работающих

Страна	Показатель
Россия	9
Белоруссия	11*
Молдавия	26*
Украина	17*
Азербайджан	38**
Армения	37*
Казахстан	24*
Киргизия	30*
Таджикистан	66**
<i>Справочно</i>	
Латвия	8*
Литва	9*
Эстония	5**

* 2013 г.

** 2012 г.

Источник: Содружество Независимых Государств в 2013 году. Краткий справочник. М., 2014. С. 148; <http://data.worldbank.org/indicator>

Можно сделать вывод, что на Украине и в Молдавии, в закавказских и центральноазиатских странах в общей численности занятых доля занятых в первичном секторе находится на высоком уровне, что не позволяет считать их по этому показателю даже среднеразвитыми экономиками (в том числе Азербайджан и Казахстан, где первичный сектор весит в ВВП мало, но в нем работает соответственно 38 и 24% занятого населения).

Если анализировать отраслевую структуру с точки зрения развития вторичного сектора, то в большинстве постсоветских стран происходило стремительное сокращение его доли в 1990-е — первой половине 2000-х гг., что противоестественно для отсталых и среднеразвитых стран с их незавершенной индустриализацией. В Молдавии, Киргизии и Таджикистане это происходило из-за продолжившегося и в XXI в. развала промышленности и строительства и замещения их сельским хозяйством и розничной торговлей. В остальных странах также происходила деиндустриализация, но не столь резко выраженная. Так, в Балтии сворачивание одних отраслей обрабатывающей промышленности совмещалось с ростом других обрабатывающих отраслей (пусть и менее сложных) и некоторых современных услуг (финансовых, связи, образования), а не

только с ростом транзитной торговли. В Белоруссии же в последние годы имел место рост доли вторичного сектора, что может означать начало реиндустриализации. Но в остальных постсоветских странах, включая Россию, происходило замещение машиностроения добычей и первичной переработкой полезных ископаемых, а также ростом как традиционных, так и современных услуг.

Сектор услуг почти всюду увеличил свою долю, но это произошло не столько за счет заметного роста многих современных услуг, сколько за счет стремительного роста традиционных (торговли, ремонта, риэлторства), не свидетельствующих о переходе постсоветских стран на постиндустриальную стадию развития.

Соотношение форм бизнеса

Анализ соотношения форм бизнеса на постсоветском пространстве сложен, так как для этого не хватает статистики. Можно лишь заметить, что здесь малый и средний бизнес доминирует в частном секторе в двух случаях — в наиболее отсталых странах из-за концентрации лишних рук в малых сельскохозяйственных и торговых предприятиях, а также в более развитых малых странах из-за небольших размеров их экономики — в странах Балтии. Крупный частный бизнес заметное распространение имеет только в крупнейших постсоветских экономиках — в России, Казахстане, на Украине (но не в Белоруссии). Место крупного национального частного бизнеса в остальных странах занимают государственные компании и иностранные ТНК.

24.4. Человеческий капитал

Трудовые ресурсы

Трудовые ресурсы СНГ велики — на середину 2014 г. здесь проживало около 276 млн человек (в том числе в России — 146 млн человек). В ряде стран численность населения растет (Россия, Азербайджан, вся Центральная Азия), в других — стабилизировалась (Белоруссия, Молдавия, Армения, Грузия), во многих — продолжает, как и в предыдущие два десятилетия, сокращаться (Украина, Балтия). Особенно быстро она растет в центральноазиатских странах — ежегодно на 1,5—2,5%.

По мере роста населения в СНГ растет и численность экономически активного населения, которое достигло примерно 140 млн человек. Нехватка трудовых мест, низкая оплата труда и политическая нестабильность подталкивают работников этого региона к эмиграции.

Миграционные потоки на постсоветском пространстве стали одними из самых заметных в мире. Здесь ежегодно переселяется из одной страны в другую на постоянное местожительство до 1 млн человек, а число ежегодно выезжающих за границу на временную работу оценивается в 10—15 млн человек, т.е. составляет около $1/10$ всего экономически активного населения региона. Можно сделать вывод, что трудовая миграция является главной формой экономических связей между постсоветскими странами. Миграции способствуют единое цивилизационное пространство (сильные элементы единой культуры и единого языка).

Одновременно потоки миграции подтверждают, что главным интегрирующим центром региона является Россия с ее нехваткой рабочей силы, особенно в периоды подъема. Хотя положительное сальдо миграции на постоянное место жительства имеет также Казахстан, но Россия доминирует в притоке подобных мигрантов на постсоветском пространстве: по официальным данным за 2000—2014 гг., в Россию ежегодно переселялось от 120 до 600 тыс. человек, а уезжало 30—310 тыс. человек, причем оба потока были связаны преимущественно с другими постсоветскими странами. Для временных трудовых мигрантов Россия является также доминирующим центром притяжения, хотя для значительной части украинцев, молдаван и почти всех прибалтов вторым центром притяжения является ЕС, в Центральной Азии им становится Казахстан, а в Закавказье — Азербайджан.

Отраслевая структура занятости в России, Белоруссии и странах Балтии типична для стран среднего уровня развития. В остальных постсоветских странах, особенно закавказских и центральноазиатских, наблюдается другая картина. Из-за невысокого еще в советские годы уровня развития и последующей деиндустриализации Закавказье и Центральная Азия оказались отброшенными назад — в их сельском хозяйстве работает больше населения, чем в промышленности и строительстве. Из остановившихся заводов и промышленных строек часть работников перетекла в сельскую местность, занимаясь там самообеспечением, или же перешла в сферу услуг, занимаясь преимущественно мелкой розничной торговлей.

Ресурсы знаний

На постсоветском пространстве научные ресурсы сосредоточены в России — и в советские времена, и сейчас здесь работает подавляющая часть ученых, расположено большинство исследовательских организаций и тратится основная часть средств на НИОКР. В то же время анализ научных ресурсов не только России, но и других постсоветских стран позволяет выявить ряд общих черт (табл. 24.6).

Таблица 24.6

Некоторые показатели научного потенциала стран СНГ

Страна	Показатель		
	доля расходов на НИОКР в 2011–2012 гг., % от ВВП	число исследователей в расчете на 1 млн жителей в 2011–2012 гг., человек	число статей в научных и технических журналах в 2011 г.
Россия	1,1	3 096	14 151
Белоруссия	0,7	—	342
Молдавия	0,4	781	76
Украина	0,7	1 253	1 727
Азербайджан	0,2	—	149
Армения	0,3	—	185
Казахстан	0,2	652	87
Киргизия	0,2	—	17
Таджикистан	0,1	—	18
Туркмения	—	—	1
Узбекистан	—	534	141
<i>Справочно</i>			
Грузия	—	—	118
Латвия	0,7	1 895	204
Литва	0,9	2 650	457
Эстония	2,2	3 541	514

Источник: UNDP. Human Development Report 2014. N.Y., 2014. P. 186–190; <http://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.SCIE.RD.P6>

Из таблицы 24.6 видно, что:

- все постсоветские страны по доле расходов на НИОКР отстают от развитых государств (даже в России расходы на НИОКР составляют лишь 1,1–1,3% ВВП по сравнению с 2,5–2,8% в странах ОЭСР);
- неплохие показатели в некоторых постсоветских странах по числу исследователей в расчете на 1 млн жителей являются

следствием как сохранения части некогда многочисленных советских исследователей, так и частичного восстановления расходов на науку после экономической катастрофы 1990-х гг.;

- однако, если судить по количеству публикаций в журналах естественно-научного профиля, производительность этих исследователей невелика (нетрудно подсчитать, что в пересчете на одного исследователя она заметно ниже, чем в развитых странах), что, вероятно, связано со слабым финансированием науки почти во всех постсоветских странах.

Что касается масштабов инноваций, то почти во всех постсоветских странах статистика слабо освещает эту сторону научных ресурсов. Однако, если судить по России и некоторым другим постсоветским странам, главной проблемой остается невысокий спрос национальных фирм на инновации из-за слабого уровня конкуренции и понизившегося технологического уровня во многих отраслях.

Образовательные ресурсы страны измеряются качеством и уровнем образования ее граждан. Качество школьного образования (среди 15-летних школьников) оценивает международная программа PISA. По ее данным, из постсоветских стран в число мировых лидеров по качеству школьного образования входит лишь Эстония, остальные страны Балтии и Россия близки к среднему уровню, а принявшие участие в этой программе некоторые закавказские и центральноазиатские страны находятся ниже среднемирового уровня.

Несмотря на проблему качества школьного образования, в постсоветских странах давно решена программа всеобщей грамотности населения, поэтому здесь глубину образования населения лучше измерять долей людей, имеющих высшее и среднее профессиональное образование или же долей молодежи, обучающейся в вузах и колледжах (табл. 24.7). По последнему показателю лидируют Россия, Украина и Балтия, а отстают Молдавия, Закавказье и Центральная Азия.

Таблица 24.7

Страны СНГ: доля молодежи, обучающейся в системе высшего и среднего профессионального образования в 2012—2014 гг., % от соответствующей возрастной группы

Страна	Показатель
Россия	76
Белоруссия	93
Молдавия	41
Украина	79

Окончание

Страна	Показатель
Азербайджан	20
Армения	46
Казахстан	56
Киргизия	48
Таджикистан	24
Туркмения	8
Узбекистан	9*
<i>Справочно:</i>	
Грузия	33
Литва	70
Эстония	78

* 2011 г.

Источник: <http://data.worldbank.org/indicator/>

На основе данных табл. 24.7 можно сделать вывод о большой численности студентов и учащихся в постсоветских странах. Конечно, не все приведенные цифры вызывают абсолютное доверие, тем более что в мировой статистике отсутствуют данные о качестве этого образования. Тем не менее межстрановые сравнения позволяют прийти к выводу, что образование как часть ресурса «знание» является очень заметным конкурентным преимуществом многих постсоветских стран, особенно России, Белоруссии и Украины.

Для оценки информационного потенциала стран мира Международный телекоммуникационный союз рассчитывает индекс цифрового развития (ICT Development Index), который в 2012 г. охватил 157 стран. В группу мировых лидеров по величине этого индекса входили только Эстония (22-е место), за ней следовали остальные страны Балтии, Белоруссия и Россия (40-е место), остальные страны занимали более низкие места (Казахстан — 48-е, Украина — 68-е, Узбекистан — 104-е).

Предпринимательские ресурсы

Эти ресурсы состоят из предпринимателей, предпринимательской инфраструктуры, предпринимательской этики и культуры.

Трудно оценить количественно и качественно предпринимательские ресурсы постсоветского пространства. Этому мешает сильная разница в структуре предпринимателей разных стран: если в России это преимущественно самые разные менеджеры,

то в Закавказье и Центральной Азии это преимущественно мелкие торговцы и владельцы небольших производств.

Предпринимательская инфраструктура наиболее зрелая в России и на Украине, а также в странах Балтии, о чем свидетельствуют их банковские системы и фондовые рынки. Однако для малого и среднего бизнеса, которому требуется прежде всего свобода предпринимательства, складывается несколько другая картина: по данным ежегодника *Doing Business* за 2015 г. (охватывалось 189 стран мира), в бывших советских республиках по степени свободы ведения бизнеса первенствовала Эстония (16-е место в мире), за ней шли Литва, Латвия, Грузия (соответственно 20-е, 22-е и 24-е места), Армения (35-е место), Казахстан (41-е место), Белоруссия (44-е место), Россия (51-е место), Молдавия (52-е место), Азербайджан (63-е место), Киргизия (67-е место) и отставали Украина (83-е место), Узбекистан (87-е место) и Таджикистан (132-е место).

Более широкую картину по благоприятности предпринимательской инфраструктуры для развития бизнеса дает рейтинг стран по индексу экономической свободы (*Index of Economic Freedom*), который составляется американской организацией *Heritage Foundation* по 186 странам и представляет собой агрегатную величину из взвешенных десяти других индексов: размер правительства (на основе государственных доходов и расходов), свобода бизнеса (по показателям, близким к *Doing Business*), свобода внешней торговли, фискальная свобода (уровень и механизм налогообложения), финансовая свобода (государственное регулирование финансового сектора), монетарная свобода (инфляция и валютный контроль), инвестиционная свобода (регулирование инвестиционной деятельности, особенно иностранного капитала), право собственности, свобода от коррупции, свобода рабочей силы (свобода рынка рабочей силы). В последнем рейтинге из 186 стран отличная позиция была у Эстонии (8-е место), неплохие места занимали остальные страны Балтии и Армения с Грузией (с 22-е по 52-е место), Казахстан (69-е место), Киргизия (82-е место), Азербайджан (85-е место), ближе к концу списка были Молдавия (111-е место), Таджикистан (140-е место), Россия (143-е место), Белоруссия (153-е место) и почти в конце были Узбекистан (160-е место), Украина (162-е место) и Туркмения (172-е место).

Обратим внимание, что в зарубежных странах БРИКС ситуация с предпринимательской инфраструктурой была не лучше, чем в России, если судить по индексам *Doing Business* и *Economic Freedom*: Китай занимал по ним 84-е и 139-е место, Индия —

130-е и 128-е, Бразилия — 116-е и 118-е, лишь ЮАР имела по этим двум индексам места лучше — 73-е и 72-е. Можно предположить, что осуществляя догоняющее развитие, эти крупные экономики предпочитают опираться на государство и крупный бизнес, ограничивая тем самым свободу деятельности для малого и среднего бизнеса. При авторитарных режимах (Таджикистан, Туркменистан, Узбекистан) и господстве экономических олигархов (Молдавия, Украина), а также при их сочетании (Россия) свободы малому и среднему бизнесу дается еще меньше. Особое место занимает Белоруссия, которая пробует сочетать свободу малого и среднего бизнеса с резервированием для него строго ограниченной ниши, но при этом держит все крупные предприятия в госсобственности.

При анализе предпринимательской этики оценивают степень коррумпированности бизнеса. Судя по всему, на постсоветском пространстве наименее коррумпирован бизнес в странах Балтии. Что касается предпринимательской культуры, то можно предположить, что в постсоветских странах предпринимательская культура наиболее высока опять же в странах Балтии из-за их принадлежности к западной цивилизации с ее большим предпринимательским наследием, а также из-за их хорошей образовательной системы. В то же время страны Закавказья и ряд центральноазиатских стран хотя и проигрывают Балтии в уровне предпринимательского образования, также имеют неплохие предпринимательские традиции, правда в основном в области торговли. Россия и восточноевропейские страны СНГ, не обладая широко распространенной культурой предпринимательства, в то же время наладили обширную сеть обучения будущих предпринимателей на базе своих мощных образовательных систем.

24.5. Реальный сектор

На постсоветском пространстве за последние два десятилетия конкурентоспособные отрасли переориентировали свои мощности на мировой рынок, частично компенсируя снизившийся спрос на их продукцию на внутреннем рынке. Эти отрасли поддерживали свои основные фонды в рабочем состоянии и даже модернизировали их, хотя и не увеличили их мощность. Что касается отраслей, работавших преимущественно на внутренний рынок, то они не смогли модернизировать даже свои заметно

сократившиеся мощности, хотя есть немало исключений (пищевая промышленность, связь, торговля).

Агропромышленный комплекс постсоветских стран за прошедшие два десятилетия утратил большую часть тракторостроения и сельскохозяйственного машиностроения (в СНГ в 2014 г. производилось около 80 тыс. тракторов, преимущественно в Белоруссии, в то время как в СССР в 1985 г. — 585 тыс.), а также до сих пор не восстановил производство минеральных удобрений (кроме России, где оно на уровне дореформенных 18—20 млн т благодаря экспорту). В результате по сравнению с советскими временами машинная и химическая база сельского хозяйства ослабела. Так, в России количество тракторов и зерноуборочных комбайнов в расчете на каждую 1 тыс. га посевов сократилось соответственно в 5 и 6 раз, а внесение минеральных удобрений снизилось с 88 кг на 1 га посевной площади в 1990 г. до 17 кг в 1995 г. и 40 кг в 2014 г., хотя в нашей стране есть большие залежи апатитов и калийных солей. На слабую механизацию и химизацию налагается парцеллярность (преобладание малых земельных участков), а также ослабление прежней государственной поддержки сельского хозяйства.

В результате объемы производства основных сельскохозяйственных продуктов (кроме овощей) в СНГ остаются ниже советского уровня: около 175 млн т зерна в среднем за 2010—2014 гг. против 197 млн т в среднем за 1986—1990 гг., 14 млн т мяса в убойном весе против 19 млн т и примерно 66 млн т молока против 106 млн т за указанные годы. Сильно ослабевший животноводческий комплекс постсоветских стран потребляет меньше зерна, и в результате Россия, Украина и Казахстан оказываются в состоянии экспортировать зерно, хотя производят его меньше, чем в советские годы. В то же время пищевая промышленность в результате восстановления уровня потребления и даже его роста во многих постсоветских странах развивается неплохо и даже расширяет свои мощности.

Топливо-энергетический комплекс стран СНГ демонстрирует несколько лучшую картину как из-за большого спроса на его продукцию в мире, так и из-за огромных запасов топлива: здесь расположено около 8,5% мировых доказанных запасов нефти (в России — 6,1%, Азербайджане — 0,4%, Казахстане — 1,8%), почти 31% природного газа (в России — 17,4%, на Украине — 0,3%, в Азербайджане — 0,6%, Казахстане — 0,8%, Туркмении — 9,3%, Узбекистане — 0,6%), более 25% угля (в России — 17,6%,

на Украине — 3,8%, в Казахстане — 3,8%) и около 26% залежей урана (в России — 5%, Казахстане — 17%, Узбекистане — 4%). В сочетании с большими гидроэнергоресурсами (2-е место в мире после Китая, расположены в основном в России, Киргизии и Таджикистане) это позволяет региону обеспечивать себя энергией (за счет активной внутрирегиональной торговли, так как энергетические запасы распределены здесь весьма неравномерно) и экспортировать ее в больших количествах за пределы региона — прежде всего в ЕС и Китай. Торговля энергоресурсами является одной из основ экономических связей между постсоветскими странами и областью повышенного интереса к ним со стороны ведущих мировых держав — импортеров энергоресурсов.

В большинстве стран (кроме Украины и Молдавии) уже производится почти такое же количество электроэнергии, что и в советское время, хотя преимущественно на старых мощностях. Топливная промышленность производит больше нефти (685 млн т, в том числе 525 млн т в России в 2014 г.) против 624 млн т в 1988 г., газа (около 800 млрд м³, в том числе 639 млрд в России) в 2014 г. против 815 млрд в 1990 г. и заметно меньше угля (около 550 млн т, в том числе 356 млн т в России в 2014 г. против 772 млн т в 1988 г.), который менее конкурентоспособен на внешнем рынке, чем нефть и газ.

Примерно в таком же положении находится металлургический комплекс. Снизившийся спрос на металлы внутри постсоветских стран не полностью компенсируется ростом экспорта, в результате чего производство большинства металлов меньше советского времени. Так, проката черных металлов в 2014 г. производилось меньше 85 млн т (в том числе 61 и 15 млн т в России и на Украине соответственно), тогда как в 1989 г. его выпускалось 116 млн т. Тем не менее рост экспортных доходов помог модернизации значительной части основных фондов черной и цветной металлургии, чему также способствуют большие запасы железной руды в России, на Украине и в Казахстане, цветных и драгоценных металлов в России и Центральной Азии.

Химико-лесной комплекс, сократив производство не идущих на экспорт видов удобрений, еще больше сократил выпуск неконкурентоспособных на мировом рынке химических волокон и нитей — почти в 4 раза. Практически развалилась и фармацевтическая промышленность, которая была неконкурентоспособной и в советское время, хотя в последние годы Россия благодаря государственной программе успешно восстанавливает эту отрасль.

Но особенно в плохом состоянии находятся машиностроительный комплекс и легкая промышленность. В машиностроении в ряде отраслей произошла настоящая катастрофа (в России производство металлорежущих станков снизилось с 90 тыс. шт. в 1987 г. до 3 тыс. в последние годы, выпуск самолетов и грузовых автомобилей упал в несколько раз), хотя на базе иностранных компонентов производство некоторых потребительских товаров сохранилось (телевизоры) и даже возросло (легковых автомобилей). Импорт особенно губительно сказался на легкой промышленности — производство тканей в 2014 г. было в 2,5 меньше, чем в 1989 г., а производство обуви — в 5 раз. Значительная часть основных фондов указанных отраслей не только морально устарела, но и просто разрушилась.

Строительный комплекс хотя и испытал подъем в первое десятилетие XXI в., но в большинстве постсоветских стран строится меньше жилья, чем в советское время, не говоря уже о капитальном строительстве. Мощности этого комплекса остаются ниже советского уровня. Так, цемента, этого основного строительного материала, выпускается меньше, чем в 1989 г., кроме Белоруссии, Азербайджана, Казахстана

В транспортном комплексе основные фонды также уменьшились. Быстро растет лишь протяженность и мощность экспортных трубопроводов. Хотя обновляется и местами расширяется портовое хозяйство, строятся в небольших масштабах новые и реконструируются старые автомобильные и железные дороги, но сильно сократился тоннаж судов и парк железнодорожных локомотивов и вагонов, резко уменьшился авиационный и автомобильный грузовой парк, т.е. по сохранившейся транспортной сети перевозится меньше людей и грузов (в России и тех и других в 2014 г. в полноту меньше, чем в 1992 г.). Для пассажирского транспорта главной причиной сокращения потока пассажиров стала возросшая стоимость билетов (ранее она дотировалась государством), а отнюдь не возросшая автомобилизация населения (это подтверждается снижением пассажиропотока на средних и дальних расстояниях, где личные автомобили не конкурируют с железной дорогой, автобусами и авиацией). Для грузового транспорта основная причина — это уменьшение спроса на его услуги со стороны обрабатывающей промышленности вследствие деиндустриализации большинства постсоветских стран.

Связь и телекоммуникации являются одними из немногих комплексов, где за прошедшие два десятилетия имеется явный

прогресс. И хотя традиционные виды связи (прежде всего почта) этим похвастаться не могут, но телефония и Интернет увеличили свои основные фонды весьма заметно почти во всех постсоветских странах, особенно в наиболее развитых. Не меньший успех демонстрирует торговля и ремонт (особенно автомобилей) — долго сдерживавшиеся советским планированием, они быстро наращивают свои фонды.

24.6. Финансовый сектор

Денежно-кредитная система — одно из наиболее слабых мест в экономике большинства постсоветских стран. Об этом говорит как низкий коэффициент монетизации экономики (отношение денежной массы к ВВП), так и небольшой объем выдаваемых местными банками кредитов (табл. 24.8). К тому же ресурсы финансового капитала подвергаются постоянному сильному обесценению из-за высокой инфляции в большинстве стран СНГ.

Таблица 24.8

Некоторые показатели состояния денежно-кредитной сферы стран СНГ, %

Страна	Коэффициент монетизации (отношение М2 к ВВП) в 2013 г.	Выданные местными банками кредиты по отношению к ВВП в 2014 г.	Среднегодовые темпы роста потребительских цен в 2015 г. (оценка)
Россия	55,8	52,4	13,5
Белоруссия	30,4	42,8	16,9
Молдавия	62,4	39,0	9,0
Украина	62,5	110,8	45,8
Азербайджан	33,4	33,8	7,9
Армения	36,2	54,9	3,4
Казахстан	32,9	37,6	9,0
Киргизия	—	15,9	10,1
Таджикистан	21,0	19,6	11,7
Туркмения	—	—	4,7
Узбекистан	—	—	9,1

Справочно

Грузия	36,6	48,5	5,0
Латвия	43,0	52,9	1,8
Литва	47,3	45,6	0,2
Эстония	59,6 *	72,0	0,4

Окончание

Страна	Коэффициент монетизации (отношение М2 к ВВП) в 2013 г.	Выданные местными банками кредиты по отношению к ВВП в 2014 г.	Среднегодовые темпы роста потребительских цен в 2015 г. (оценка)
Китай	194,5	169,2	1,8
Индия	77,4	74,8	5,4
Бразилия	79,9	108,3	9,3
ЮАР	71,1	187,5	5,5

* 2012 г.

Источник: IMF. World Economic Outlook. October 2015. P. 176—179; World Bank. World Development Indicators. Washington, D.C., 2015. P. 82—85; <http://data.worldbank.org/indicator>

В 1990-е годы в постсоветских странах бушевала высокая инфляция, вызванная быстрой либерализацией заниженных советских цен. Хотя в следующее десятилетие инфляцию удалось снизить, она остается высокой (за исключением стран Балтии). Главная причина высокой инфляции коренится в недостатках экономического механизма: в одних странах это высокий уровень монополизации (Россия), в других — дефицит госбюджета (Армения), в третьих — и то, и другое (Украина).

Высокая инфляция вынуждает монетарные власти стран СНГ сдерживать рост денежной массы, что оборачивается низким коэффициентом монетизации. В результате медленно растут банковские активы и соответственно возможности местных банков выдавать кредиты. Ситуация с кредитами внутри страны смягчается, если страна открывает свою банковскую систему для отделений иностранных банков (в Эстонии более 90% банковских активов принадлежат отделениям и «дочкам» иностранных банков, в Армении — около половины, в Казахстане — более 1/3). Другим выходом, особенно в странах, менее охотно пускающих к себе иностранные банки (Россия, Украина), является получение местными компаниями кредитов за рубежом, но это ведет к росту внешнего долга этих стран.

В целом кредитные системы постсоветских стран слабо справляются со своей главной задачей — выдачей займов, если сравнивать их с кредитными системами зарубежных стран БРИКС. Исключением является кредитная система Украины (но во многом за счет выдачи «плохих» кредитов).

При анализе налогово-бюджетной системы первоочередное внимание обращают на сбалансированность бюджета. В постсо-

ветских странах по этому показателю в прошлом десятилетии наблюдалась пестрая картина, которая в нашем десятилетии сменилась более однообразной картиной дефицита бюджета. При этом доходы и расходы бюджета наиболее высоки в наиболее развитых постсоветских странах (табл. 24.9).

Таблица 24.9

Доходы, расходы и сбалансированность консолидированных бюджетов в странах СНГ, % от ВВП

Страна	Доходы				Расходы				Профицит-дефицит (-)			
	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2015 г. (оценка)	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2015 г. (оценка)	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2015 г. (оценка)
Россия	29	40	35	35	27	32	38	38	1,9	8,1	-3,4	-3,9
Белоруссия	35	47	30	40	35	48	32	42	-0,6	-0,7	-2,6	-1,3
Молдавия	26	39	38	35	27	37	41	38	-1,0	1,5	-2,5	-3,7
Украина	29	30	29	40	28	32	35	43	0,6	-1,8	-6,0	-3,7
Азербайджан	15	16	27	22	16	17	28	25	-1,0	-0,7	-0,9	-3,5
Армения	17	17	23	28	22	19	28	32	-4,9	-1,9	-5,0	-3,0
Казахстан	23	28	30	23	23	26	21	23	-0,1	0,6	8,0	-0,2
Киргизия	15	20	26	35	17	20	28	39	-2,0	0,2	-4,9	-3,8
Таджикистан	14	20	28	27	15	20	27	29	-0,6	0,2	1,3	-2,6
Туркмения	—	—	—	13	—	—	—	14	—	—	—	-0,5
Узбекистан	—	—	—	35	—	—	—	34	—	—	—	0,8

Источник: World Economic Outlook Database <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/02/weodata/download.aspx>

В отличие от развитых стран в постсоветских странах внутренний государственный долг не представляет большой проблемы (если не относить к внутреннему госдолгу огромные замороженные с 1991 г. депозиты граждан в Сбербанке СССР). Это связано с тем, что постсоветские правительства предпочитали занимать за рубежом, а не внутри страны, так как первый вариант был доступнее и дешевле.

24.7. Внешнеэкономический сектор

У половины стран СНГ, кроме стран — экспортеров сырья — России, Азербайджана, Казахстана, Туркмении, Узбекистана, сальдо текущего платежного баланса стабильно отрицательно, что является для них серьезной проблемой. Частично они компенсируют этот дефицит положительным сальдо по второй части платежного баланса (счета операций с капиталом и финансовыми инструментами) (табл. 24.10). Однако у всех постсоветских стран приток иностранного капитала базируется не столько на прямых иностранных инвестициях, сколько на больших заимствованиях за рубежом, что ведет к росту внешнего долга.

Таблица 24.10

Сальдо счета текущих операций платежного
баланса стран СНГ, % от ВВП

Страна	Показатель			
	2001 г.	2005 г.	2008 г.	2014 г.
Россия	11,1	11,0	6,1	2,7
Белоруссия	-3,3	1,4	-8,4	-8,6
Молдавия	-1,8	-10,3	-19,4	-6,3
Украина	3,7	2,9	-7,2	-2,6
Азербайджан	-0,9	1,3	35,5	14,7
Армения	-9,5	-1,0	-12,6	-7,7
Казахстан	-5,4	-1,8	5,3	0,3
Киргизия	-1,5	2,8	-6,5	-14,2
Таджикистан	4,9	-2,7	-8,8	-4,7
Туркмения	1,7	5,1	19,6	-1,9
Узбекистан	-1,0	7,7	13,6	0,1
<i>Справочно:</i>				
Грузия	-6,4	-10,9	-22,6	-8,4
Латвия	-7,5	-12,5	-13,2	-0,1
Литва	-4,7	-7,1	-11,6	0,9
Эстония	-5,2	-10,0	-9,2	-2,2

Источник: IMF. World Economic Outlook. October 2014. Washington. P. 173—177.

О тяжести внешнего долга страны говорит отношение платежей по внешнему долгу (его погашение и выплата процентов) к доходам страны от экспорта товаров, услуг, рабочей силы и капитала, т.е. к доходным статьям текущего платежного баланса. В 2013 году наилучшие показатели были у Азербайджана (6,8%),

Белоруссии (10,4%), Киргизии (12,4%) и Молдавии (15,9%), а наихудшие показатели — у Украины (42,4%) и Армении (49,8%). В основном это долг частного сектора.

Росту частного внешнего долга способствовала структура притока иностранного капитала в страны СНГ — в основном это заемные, ссудные средства (в статистике платежного баланса они значатся как прочие инвестиции). Портфельные инвестиции за рубеж и из-за рубежа не играют большой роли в постсоветских странах: здесь невелик рынок ценных бумаг, к тому же он сильно волатилен. Существующая в странах СНГ нехватка капитала смягчается притоком не столько портфельных и прямых, сколько прочих инвестиций. В годы экономического подъема преобладают положительные аспекты этой политики — приток ссудного капитала из-за рубежа во многом компенсирует слабость национальных банковских систем, но в годы экономического кризиса преобладают отрицательные аспекты — становится намного труднее выплачивать ранее взятые займы и кредиты.

Что касается вывоза прямых инвестиций, то на 90% это инвестиции из России, хотя в экспорте этих инвестиций участвуют и другие страны, прежде всего Украина, Казахстан, Азербайджан. Более разнообразна картина накопленных в СНГ прямых иностранных инвестиций (табл. 24.11). Вес России составляет 67%, что ниже веса России в совокупном ВВП (ВНД) стран СНГ (примерно $\frac{1}{4}$). Можно сделать вывод, что хотя Россия является главным объектом приложения прямых иностранных инвестиций на постсоветском пространстве, но остальные страны СНГ (прежде всего Казахстан, а также Украина) также привлекательны для иностранного капитала.

Таблица 24.11

Страны СНГ: накопленные прямые зарубежные и прямые иностранные инвестиции к концу 2014 г., млрд долл.

Страна	Прямые инвестиции страны за рубежом	Прямые инвестиции в стране из-за рубежа
Россия	431,9	378,5
Белоруссия	0,6	17,7
Молдавия	0,2	3,6
Украина	9,7	63,8
Азербайджан	11,2	18,2
Армения	0,2	5,8
Казахстан	27,2	127,2
Киргизия	0,4	3,5

Окончание

Страна	Прямые инвестиции страны за рубежом	Прямые инвестиции в стране из-за рубежа
Таджикистан	—	1,9
Туркмения	—	26,2
Узбекистан	—	9,0
<i>Справочно</i>		
Грузия	1,5	12,2
Латвия	1,2	14,6
Литва	2,7	14,7
Эстония	6,3	19,3

Источник: UNCTAD. World Investment Report. N.Y. and Geneva, 2015. P.A 7—10.

В статистике большинства постсоветских стран отсутствуют полноценные данные о размерах их участия в международной трудовой миграции, этой важной формы внешнеэкономических связей. Тем не менее есть возможность пользоваться экспертными оценками и косвенными данными, прежде всего статистикой обо всей миграции (а не только трудовой) на постоянное место жительства (табл. 24.12).

Таблица 24.12

**СНГ: сальдо международной миграции по странам
в целом за 2010—2015 гг., тыс. человек**

Страна	Показатель
Россия	1100
Белоруссия	-10
Молдавия	-103
Украина	-40
Азербайджан	0
Армения	-50
Казахстан	0
Киргизия	-175
Таджикистан	-100
Туркмения	-25
Узбекистан	-200
<i>Справочно</i>	
Грузия	-125
Латвия	-10
Литва	-28
Эстония	0

Источник: The World Bank. World Development Indicators. Washington, D.C., 2014. P. 88—92.

Приведенные данные Всемирного банка о миграции могут расхо-диться с данными национальной статистики, но они позволяют нарисовать картину участия почти всех постсоветских стран в междуна-родной миграции. Из них следует, что Россия является одним из лидеров в мире по притоку мигрантов, хотя в последние годы вторым центром притяжения мигрантов на постсоветском про-странстве становится Казахстан. Сопоставляя эти данные с оцен-ками экспертов, можно прийти к выводу, что Россия и Казахстан являются центрами притяжения прежде всего для мигрантов из За-кавказья и Центральной Азии, в то время как миграция из восточ-ноевропейских постсоветских стран ориентирована также на ЕС.

Поступления в страну из-за рубежа личных переводов (это глав-ный финансовый показатель важности для страны трудовой эми-грации) являются огромным источником доходов для многих пост-советских стран. По данным за 2013 г., эти переводы колеблются от 0,2 млрд долл. (Казахстан) до 9,7 млрд долл. (Украина), но наи-большее значение они имеют для Грузии (1,9 млрд по сравнению с 16,1 млрд долл. ее ВВП), Армении (2,2 млрд долл. по сравнению с 10,4 млрд), Молдавии (2 млрд долл. по сравнению с 8 млрд), Кир-гизии (2,3 млрд долл. по сравнению с 7,2 млрд), Таджикистана (3,6 млрд долл. по сравнению с 6,5 млрд).

Обратимся к внешней торговле товарами. Данные табл. 24.13 по-зволяют сделать вывод, что если в странах — экспортерах сырья (Россия, Азербайджан, Казахстан) экспорт радикально превосходит импорт, то в остальных странах картина противоположная.

Таблица 24.13

Страны СНГ: внешняя торговля товарами в 2014 г.

Страна	Экспорт, млрд долл.	Импорт, млрд долл.	Доля стран СНГ в товарообороте, %
Россия	497,8	286,7	12
Белоруссия	36,4	40,8	59
Молдавия	2,3	5,3	29
Украина	53,9	54,4	30
Азербайджан	21,8	9,2	9
Армения	1,5	4,4	29
Казахстан	79,5	41,3	23
Киргизия	1,9	5,7	48
Таджикистан	1,0	4,3	46

Рассчитано по: Межгосударственный статистический комитет Содруже-ства независимых Государств. Экспортно-импортные операции госу-дарств Содружества www.cisstat.org

Анализ товарной структуры внешней торговли постсоветских стран (а в 2013 г. на готовые изделия приходилось только 22% экспорта стран СНГ) показывает, что большинство из них испытывают проблему монокультурности и (или) примитивности экспорта: его основу составляют сельскохозяйственные товары, сырье и топливо, металлы, древесина и изделия из нее, текстиль. В результате у стран СНГ ограниченная номенклатура товаров в торговле друг с другом, и поэтому взаимная торговля составляет ощутимую, но не преобладающую часть их внешней торговли: на взаимную торговлю приходится 25% импорта и 18% экспорта во внешней торговле стран СНГ. Для сравнения укажем, что в ЕС последний показатель равнялся 65%, в НАФТА — 48%, в АСЕАН — 26%, в МЕРКОСУР — 15%. Таким образом, проблема монокультурности и примитивности экспорта оборачивается проблемой слабости внутрирегиональной торговли.

24.8. Социальный сектор

Социальная сфера постсоветских стран насыщена различными проблемами, но, вероятно, главными из них являются демографическая проблема, проблема массовой бедности, проблема социального расслоения.

Демографическая проблема на постсоветском пространстве представлена в двух вариантах: в одних странах она выражается в сокращении населения, в других — в чрезмерно быстром росте. Население уменьшается на Украине, в странах Балтии. В последние годы России и Белоруссии удалось переломить эту тенденцию как за счет увеличения иммиграции, так и за счет естественного прироста. Вероятно, главная причина этого явления заключается в том, что переход на современную стадию демографического роста с ее невысоким естественным приростом осложнился в вышеуказанных странах сильным шоком от произошедших социальных потрясений, что привело к падению рождаемости и росту эмиграции, которую пока удастся преодолеть не всем этим развитым странам. Подобная ситуация сдерживает экономическое развитие, и прежде всего темпы экономического роста этих стран.

Население быстро увеличивается в наименее развитых постсоветских странах — Азербайджане, Киргизии, Таджикистане, Туркмении, Узбекистане, а также в более развитом Казахстане. В 2010—2014 годах оно росло здесь среднегодовыми темпами

от 1,3% в Азербайджане и Туркмении до 2% в Киргизии и 2,5% в Таджикистане, что увеличивало безработицу в этих экономиках, аграрных с точки зрения занятости. В сочетании с высокими темпами роста большинства отраслей реального сектора (кроме нефтегазового, строительства и внутренней торговли) это приводит к огромной скрытой безработице и трудовой эмиграции.

Трудовая эмиграция подстегивается не только высокой рождаемостью, но и массовой бедностью. ВНД по ППС на душу населения остается низким в большинстве стран СНГ, а в ряде постсоветских стран (Украина, Молдавия, Грузия, Таджикистан, Киргизия) он все еще ниже, чем в советские времена (см. табл. 24.14).

Низкие доходы порождают массовую бедность во многих постсоветских странах. Главными причинами массовой бедности в них являются экономическая отсталость, усугубленная экономической катастрофой 1990-х гг., последствия которой они не смогли ликвидировать. В результате Молдавия оказалась беднейшей страной Европы, Украина резко отстала от Болгарии и Румынии, которых она раньше опережала, Грузия и Армения отстали от Турции и Ирана, а Киргизия и Таджикистан скатились по доходам на уровень африканских стран.

Таблица 24.14

СНГ: некоторые показатели бедности в 2011—2013 гг.

Страна	Потребление в среднем на душу населения в день, долл. по ППС в ценах 2011 г.	Доля населения, имеющего доходы ниже национальной черты бедности, %
Россия	25,1	10,8
Белоруссия	17,2	5,5
Молдавия	9,6	12,7
Украина	13,0	8,4
Армения	6,0	32,0
Азербайджан	—	5,3
Казахстан	12,0	2,9
Киргизия	6,0	37,0
Таджикистан	5,0*	—
Узбекистан	—	16,0
<i>Справочно:</i>		
Грузия	6,1	14,8
Латвия	17,9	19,4
Литва	19,8	20,8
Эстония	23,1	18,6

* По оценке автора.

Источник: <http://data.worldbank.org/indicator>

К тому же бедность усугубляется сильным социальным рас-слоением, прежде всего высокой дифференциацией доходов. Вероятно, наивысшее расслоение по доходам наблюдается в России, где коэффициент Джини (по доходам) подскочил с 0,289 в 1992 г. до 0,395 в 2000 г. в результате ускоренной приватизации, продолжал в следующем десятилетии расти и достиг 0,421 в 2008 г., но после этого стал немного снижаться, составив 0,416 в 2014 г. Тем не менее он остается одним из самых высоких в мире.

Как было сказано ранее, пытаясь свести множество показателей уровня и качества жизни к одному, ПРООН предложил такой синтетический показатель, как индекс человеческого развития. По данным издаваемого ПРООН ежегодного доклада Human Development Report, из постсоветских экономик неплохие места были у стран Балтии — в четвертом-пятом десятке стран, хуже у Белоруссии, России и Казахстана. Остальные постсоветские страны вообще не входили в список стран с очень высоким и высоким уровнем человеческого развития, находясь в группе стран со средним уровнем человеческого развития (табл. 24.15).

Таблица 24.15

Постсоветские страны: индекс человеческого развития в 2013 г.

Страна	Показатель	
	1990 г.	2013 г.
Россия	0,729	0,778
Белоруссия	—	0,796
Молдавия	0,645	0,663
Украина	0,705	0,734
Азербайджан	—	0,747
Армения	0,632	0,728
Казахстан	0,686	0,757
Киргизия	0,607	0,628
Таджикистан	0,610	0,607
Туркмения	—	0,698
Узбекистан	—	0,661
<i>Справочно</i>		
Грузия	—	0,744
Латвия	0,737	0,810
Литва	0,729	0,834
Эстония	0,730	0,840

Источник: UNDP. Human Development Report 2014. P. 163—166.

Отставание большинства постсоветских стран по уровню и качеству жизни неравномерно по разным индексам, входящим в ИЧР. Так, у России очень низок индекс ожидаемой продолжительности жизни (ниже среднемирового), неплох индекс душевого уровня ВВП по ППС и высок индекс уровня образования. Можно сделать вывод, что по мировым меркам Россия не бедная страна, с весьма образованным населением, но очень низкой продолжительностью жизни.

Как видно из табл. 24.15, в ряде постсоветских странах ИЧР все еще ниже советского уровня (помимо Таджикистана, возможно, в Грузии) или ненамного больше. К развитым странам ближе всего государства Балтии, а дальше всех — наиболее отсталые страны Центральной Азии. Россия по ИЧР (0,817) находится примерно на уровне стран Латинской Америки (0,821), ненамного превышая среднемировой уровень (0,753).

Выводы

1. На Россию и другие государства СНГ приходится существенная часть мирового ВВП — 3,3 и 1,4% соответственно. Идущие в России экономические процессы оказывают существенное влияние на остальных членов Содружества Независимых Государств, но одновременно эти государства строят свое хозяйство под сильным влиянием глобальной экономики, что приводит как к сходству, так и к различиям в их экономических моделях.

2. Экономическая катастрофа, произошедшая на постсоветском пространстве в 1990-х гг., настолько сильно отбросила постсоветские страны назад, что они смогли восстановить абсолютные размеры производства товаров и услуг только спустя два десятилетия после начавшегося еще в СССР с 1990 г. снижения производства ВВП. И хотя некоторые страны сделали это раньше (Россия, Белоруссия, Азербайджан, Армения, Казахстан, Узбекистан, страны Балтии), другим странам все еще далеко до восстановления прежних объемов ВВП (Украина, Молдавия, Грузия, Таджикистан).

3. Главный критерий эффективности национальной экономической модели — это то, насколько хорошо достигается главная экономическая цель любой страны: повышение ее общественного благосостояния, или говоря более прикладным языком, насколько

ко хорошо идет экономическое развитие. Экономическое развитие охватывает прежде всего экономический рост, улучшение пропорций в экономике (особенно отраслевых), повышение уровня и качества жизни. Оценить эффективность национальных экономических моделей можно попытаться, анализируя динамику ВВП, улучшение отраслевой структуры, рост индекса человеческого развития. На протяжении 1992—2012 гг. наиболее высокие темпы роста ВВП демонстрировали Белоруссия, Армения, Азербайджан и страны Центральной Азии (кроме Киргизии и Таджикистана, которые не смогли высокими темпами восстановительного роста компенсировать высокие темпы падения своего ВВП за 1990-е гг.). Что касается отраслевой структуры, то ее реального улучшения в постсоветских странах не произошло, а было скорее ее ухудшение. Хотя индекс человеческого развития во всех постсоветских странах был выше советского уровня четвертьвековой давности, но в одних — на 8—20% (Россия, Белоруссия, Закавказье, Казахстан, Балтия), в других — лишь на 1—3% (Украина и Молдавия, большинство стран Центральной Азии).

4. Малый и средний бизнес доминирует в частном секторе постсоветских стран в двух случаях — в наиболее отсталых странах из-за концентрации лишних рук в малых сельскохозяйственных и торговых предприятиях, а также в более развитых малых странах из-за небольших размеров их экономики — в странах Балтии. Крупный частный бизнес заметное распространение имеет только в крупнейших постсоветских экономиках — в России, Казахстане, на Украине (но не в Белоруссии). Место крупного национального частного бизнеса в остальных странах занимают государственные компании и иностранные ТНК.

5. Трудовые ресурсы СНГ велики — на начало 2014 г. здесь проживало около 276 млн человек (в том числе в России — 146 млн человек). В ряде стран численность населения растет (Россия, Азербайджан, вся Центральная Азия), в других — стабилизировалась (Белоруссия, Молдавия, Армения, Грузия), во многих — продолжает, как и в предыдущие два десятилетия, сокращаться (Украина, Балтия). Особенно быстро она растет в центрально-азиатских странах — ежегодными темпами в 1,5—2,5%. По мере роста населения в странах СНГ растет и численность экономически активного населения, которое в конце 2013 г. достигло 137 млн человек. Нехватка трудовых мест и низкая оплата труда (годовой денежный доход на душу населения в 2013 г. в Таджикистане

в переводе на рубли составил 19 тыс.) подталкивают работников этого региона к эмиграции. Миграционные потоки на постсоветском пространстве стали одними из самых заметных в мире. Здесь ежегодно переселяется из одной страны в другую на постоянное местожительство до 1 млн человек, а число ежегодно выезжающих за границу на временную работу оценивается в 10—15 млн человек, т.е. составляет около $1/10$ всего экономически активного населения региона. Можно сделать вывод, что трудовая миграция является главной формой экономических связей между постсоветскими странами. Миграции способствует единое цивилизационное пространство (сильные элементы единой культуры и единого языка).

6. На постсоветском пространстве за последние два десятилетия конкурентоспособные отрасли переориентировали свои мощности на мировой рынок, частично компенсируя снизившийся спрос на их продукцию на внутреннем рынке. Эти отрасли, в основном производящие сырье, топливо, материалы и полуфабрикаты, поддерживали свои основные фонды в рабочем состоянии и даже модернизировали их, хотя и не увеличили их мощность. Отрасли, работавшие преимущественно на внутренний рынок, не смогли модернизировать даже свои заметно сократившиеся мощности, хотя есть немало исключений (пищевая промышленность, связь, торговля).

7. Денежно-кредитная система — одно из наиболее слабых мест в экономике большинства постсоветских стран. Об этом говорит как низкий коэффициент монетизации экономики (отношение денежной массы к ВВП), так и небольшой объем выдаваемых местными банками кредитов. К тому же ресурсы финансового капитала подвергаются постоянному сильному обесценению из-за высокой инфляции в большинстве стран СНГ.

8. У половины стран СНГ, кроме стран — экспортеров сырья — России, Азербайджана, Казахстана, Туркмении, Узбекистана, сальдо текущего платежного баланса стабильно отрицательно, что является для них серьезной проблемой. Частично они компенсируют этот дефицит положительным сальдо по второй части платежного баланса (счету операций с капиталом и финансовыми инструментами). Однако у всех постсоветских стран приток иностранного капитала базируется не столько на прямых иностранных инвестициях, сколько на больших заимствованиях за рубежом, что ведет к росту внешнего долга.

9. Росту частного внешнего долга способствовала структура притока иностранного капитала в страны СНГ — в основном это заемные, ссудные средства (в статистике платежного баланса они значатся как прочие инвестиции). Портфельные инвестиции за рубеж и из-за рубежа не играют большой роли в постсоветских странах: здесь невелик рынок ценных бумаг, к тому же он сильно волатилен. Существующая в странах СНГ нехватка капитала смягчается притоком не столько портфельных и прямых, сколько прочих инвестиций. В годы экономического подъема преобладают положительные аспекты этой политики — приток ссудного капитала из-за рубежа во многом компенсирует слабость национальных банковских систем, но в годы экономического кризиса преобладают отрицательные аспекты — становится намного труднее выплачивать ранее взятые займы и кредиты.

10. Россия является одним из лидеров в мире по притоку мигрантов, хотя в последние годы вторым центром притяжения мигрантов на постсоветском пространстве становится Казахстан. Россия и Казахстан являются центрами притяжения прежде всего для мигрантов из Закавказья и Центральной Азии, в то время как миграция из восточноевропейских постсоветских стран ориентирована также на ЕС. Поступления в страну из-за рубежа личных переводов (это главный финансовый показатель важности для страны трудовой эмиграции) являются огромным источником доходов для многих постсоветских стран.

11. Анализ товарной структуры внешней торговли постсоветских стран (а на готовые изделия падает только 22% экспорта стран СНГ) показывает, что большинство из них испытывают проблему монокультурности и (или) примитивности экспорта: его основу составляют сельскохозяйственные товары, сырье и топливо, металлы, древесина и изделия из нее, текстиль. В результате у стран СНГ ограниченная номенклатура товаров в торговле друг с другом, и поэтому взаимная торговля составляет ощутимую, но не преобладающую часть их внешней торговли. На взаимную торговлю приходилось 25% импорта и 18% экспорта во всей внешней торговле стран СНГ.

12. Социальная сфера постсоветских стран насыщена различными проблемами, но, вероятно, главными из них являются демографическая проблема, проблема массовой бедности, проблема социального расслоения.

Вопросы и задания для самопроверки

1. Почему в странах СНГ сложились разные экономические модели?
2. Как вы оцениваете эффективность разных экономических моделей в СНГ?
3. Почему денежно-кредитная система — это одно из слабых мест стран СНГ?
4. Почему в притоке капитала в страны СНГ преобладают займы и кредиты?
5. Каковы внешнеторговые проблемы стран СНГ?
6. Опишите демографическую проблему стран СНГ.

РАЗДЕЛ VII

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ КАК ВЕДУЩАЯ ФОРМА МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Этот раздел знакомит студента с мировой торговлей товарами и услугами. В результате учащиеся будут:

знать основные тенденции и проблемы мировой торговли и мировых рынков товаров и услуг;

уметь анализировать практику осуществления внешнеторговой политики;

владеть навыками анализа внешнеторговых сделок купли-продажи.

Глава 25. Мировая торговля товарами и услугами

Для подавляющего большинства стран мира внешняя торговля остается главной формой международных экономических отношений. Вовлеченность отдельных стран в мировую торговлю характеризуется различными показателями открытости национальной экономики (см. параграф 4.1), в том числе отношением экспорта к ВВП, которое обычно называется *экспортной квотой*. В 2014 году объем экспорта товаров и услуг в мире оценивался в 23,4 трлн долл., ВВП — 77,2 трлн долл. (около 90 трлн долл. по ППС), т.е. их соотношение составило 30% (26%). В нынешнем и предыдущих десятилетиях оно росло.

Размеры и темпы внешней торговли в России чаще измеряют по товарообороту (т.е. по сумме экспорта и импорта), но в мире — чаще по экспорту.

25.1. Мировая торговля товарами

В качестве основных факторов ускоренного (по сравнению с ВВП) роста мировой торговли можно назвать следующие:

- глобализация мировой экономики;
- формирование цепочек добавленной стоимости в рамках ТНК;
- инновационное развитие;
- формирование региональных блоков;
- либерализация международной торговли;
- деятельность международных экономических организаций.

Что касается глобализации, то она способствовала формированию более тесных связей между отдельными национальными рынками и формированию глобального рынка товаров, а деятельность ТНК содействовала формированию цепочек добавленной стоимости. Эти процессы еще более усиливались под воздействием инновационных процессов и, как следствие, происходило сокращение жизненного цикла товаров. В условиях глобальной конкуренции страны стремились к укрупнению своих рынков, а также достижению эффекта экономии на масштабах производства, что привело к расширению числа и спектра региональных и преференциальных торговых соглашений. В условиях глобализации неизбежны стали либерализация международной торговли и выработка унифицированных правил регулирования международной торговли. Регулирование глобальных экономических процессов и выработка общих правил в свою очередь привели к активизации деятельности международных экономических организаций и институтов.

Динамика мировой торговли товарами и ее географическая структура

Динамика мировой торговли непосредственно связана с характером и темпами развития мировой экономики в целом и ее отдельных участников (рис. 25.1). Периодом активного роста мировой торговли были 1950—1970-е гг., когда среднегодовой рост мирового экспорта товаров в постоянных ценах составил 7% (в международной статистике динамика и объем мировой торговли обычно измеряются экспортом в постоянных ценах и, как вариант, — в текущих ценах). Хотя в 1980-е гг. среднегодовые темпы роста мировой торговли упали до 5%, но уже в конце того десятилетия мировой экспорт стал ускоряться, а наиболее динамично мировая торговля товарами росла в прошедшие два десятилетия.

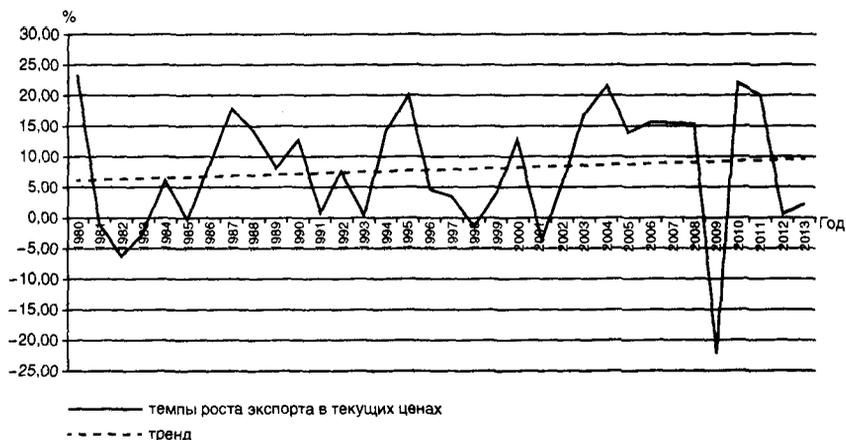


Рис. 25.1. Темпы роста мировой торговли

Однако из-за начавшегося в конце прошлого десятилетия мирового экономического кризиса уже в 2009 г. был зафиксирован худший показатель динамики мировой торговли за весь послевоенный период — сокращение объема мировой торговли составило 12% (в текущих ценах даже 22%) (табл. 25.1). Последующее восстановление мировой торговли было медленным.

Таблица 25.1

Динамика и география мирового экспорта и импорта товаров в 1990—2014 гг. в текущих ценах (среднегодовые темпы), %

Параметр	Показатель											
	1990—2000 гг.		2000—2010 гг.		2011 г.		2012 г.		2013 г.		2014 г.	
	экспорт	импорт	экспорт	импорт	экспорт	импорт	экспорт	импорт	экспорт	импорт	экспорт	импорт
Мир в целом	6,7	6,6	10,9	10,6	19,8	19,4	0,9	1,2	2,5	1,7	0,3	0,3
Развитые страны (ОЭСР)	6,0	6,1	8,6	8,7	16,6	17,4	-1,8	-1,3	2,6	-0,1	0,5	1,1
в том числе												
США	7,2	9,5	6,6	6,0	16,0	15,1	4,3	3,1	2,2	-0,3	2,7	3,6

Окончание

Параметр	Показатель											
	1990–2000 гг.		2000–2010 гг.		2011 г.		2012 г.		2013 г.		2014 г.	
	экс-порт	им-порт	экс-порт	им-порт	экс-порт	им-порт	экс-порт	им-порт	экс-порт	им-порт	экс-порт	им-порт
Европа	5,5	4,8	10,0	10,3	18,9	18,0	-2,7	-3,9	4,2	1,1	-0,2	0,0
ЕС-27	5,6	5,0	9,4	9,8	17,5	17,1	-4,6	-5,9	4,6	0,9	1,3	1,7
Япония	4,1	4,6	6,3	8,0	6,9	23,2	-3,0	3,6	-10,5	-5,9	-4,4	-1,3
Менее развитые страны (кроме Китая и НРС)	8,6	8,2	12,4	12,6	23,4	21,0	3,0	4,5	0,7	2,7	-1,3	-0,7
в том числе												
Латинская Америка	10,5	12,4	11,5	11,0	24,1	22,4	1,1	4,0	-0,2	3,1	-2,3	-1,3
Индия	9,5	10,1	20,1	24,6	33,8	32,6	-2,0	5,4	6,1	-5,0	2,1	-0,5
Восточная и Юго-Восточная Азия (кроме Китая)	9,6	8,1	10,2	10,5	16,8	19,5	1,4	3,9	3,0	3,3	1,3	-0,6
Китай	14,5	13,0	22,4	20,9	20,3	24,9	7,9	4,3	7,8	7,2	6,0	0,5
Наименее развитые страны (НРС)	7,7	6,4	19,4	16,6	24,9	23,8	0,8	10,6	3,6	8,9	-2,1	5,4
НРС: Африка	4,3	3,9	22,8	18,8	26,1	19,9	1,0	13,0	-0,3	9,2	-5,0	2,2
СНГ	-	-	18,4	20,4	33,4	30,2	1,7	5,6	-2,5	-0,1	-5,8	-11,6
Россия	-	-	17,7	21,1	30,3	30,2	1,4	3,6	-1,1	1,8	-4,9	-9,8

Составлено на основе: Value growth rates of merchandise exports and imports, annual, 1950–2015. <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>

Характерной чертой последнего десятилетия стала активизация регионального торгового сотрудничества, что выражается в увеличении числа региональных торговых соглашений (РТС), роста охваченной ими мировой торговли, в стремлении развитых стран переходить от системы невзаимных преференций к взаимным. В настоящее время примерно половина мировой торговли осуществляется между участниками РТС. К основным причинам растущей регионализации относятся следующие:

- в рамках интеграционных объединений либерализация торговли осуществляется быстрее, чем в рамках всей мировой торговой системы, и может служить основой для дальнейшей либерализации в более широком масштабе;
- провал шедших с 2001 г. многосторонних переговоров в рамках Доха-раунда на базе ВТО заставил многие страны искать собственные пути обеспечения преференциального доступа на зарубежные рынки. Так, на начало 2013 г. в рамках ГАТТ (ВТО) было нотифицировано 546 РТС, 354 из которых действуют;
- региональная либерализация ускоряет процессы создания торговли, как следует из теории международной торговли, что способствует росту ее объема и расширения номенклатуры товаров;
- региональные и преференциальные механизмы позволяют подтянуть уровень экономического развития более слабых стран за счет более сильных в экономическом отношении партнеров и расширить первым доступ на товарные рынки;
- в отдельных случаях РТС и преференциальные торговые соглашения (ПТС) способствовали предотвращению и решению сложных политических конфликтов.

В результате в настоящее время в мировой торговле действуют крупные региональные (интеграционные) группировки, выступающие единым фронтом и в отдельных случаях проводящие единую торговую политику от имени своих участников, а также большое число РТС между отдельными странами и рынками.

Крупнейшим торговым блоком является ЕС, на долю которого в 2013 г. приходилось 32% мирового товарооборота, в том числе 32,3% мирового экспорта и 31,6% мирового импорта. Евросоюз также характеризуется самой высокой долей внутрирегиональной торговли, составляющей в среднем 67%.

Вторым по значимости торговым блоком с гораздо меньшей степенью интегрированности рынков и отсутствием согласованной торговой политики является НАФТА (12,9 и 17,2% соответственно). Внутрорегиональная торговля в НАФТА в среднем составляет 49% и характеризуется существенной дифференциацией в зависимости от групп товаров.

Третье место среди занимает АСЕАН: 6,9% мирового экспорта и 6,1% мирового импорта, а внутрорегиональная торговли составляет 28%.

Традиционно эффекты РТС и ПТС на мировую торговлю оценивается через призму теории Джейкоба Вайнера (см. параграф 7.1) о создании и диверсификации торговли. Его теория предполагает, что торговые соглашения между так называемыми естественными торговыми партнерами, т.е. странами, которые активно торгуют между собой, способствует созданию торговли за счет снижения или устранения тарифных барьеров. РТС также имеют и динамический эффект за счет формирования более масштабных рынков и размещения зарубежных производств на основе более сложных институциональных положений и более широких РТС, выходящих за рамки торговли. Тем не менее все они ведут к изменениям в структуре производства и специализации стран-участниц, а также имеют эффект кластеризации. Что касается диверсификации торговли, то исследования показывают, что такой эффект может иметь место в отдельных отраслях и по отдельным товарным позициям, однако он не является всеобщим.

В современной экономике влияние любого регионального торгового соглашения на мировую торговлю зависит, прежде всего, от темпов и уровня экономического развития его участников, а также уровня интеграции участников соглашения и их способности вырабатывать общую внешнеторговую стратегию. Традиционные соглашения, регулирующие главным образом тарифные вопросы, оказывают гораздо меньшее воздействие на мировую торговлю по сравнению с соглашениями о глубокой интеграции, затрагивающими вопросы внутренней политики, выработки общих технических регламентов, правил конкуренции и т.п. Такие соглашения ведут к гармонизации правил ведения торговли не только товарами, но и услугами, а впоследствии и политики по привлечению инвестиций. В свою очередь инвестиционное сотрудничество может являться стимулом для либерализации взаимной торговли и подписания ПТС.

Тенденции в товарной структуре мировой торговли

Важными характеристиками современного этапа развития мировой торговли являются быстро изменяющаяся товарная структура и появление новых групп и видов товаров. Традиционно структура мирового товарообмена включала в себя три группы товаров: продовольственные и сельскохозяйственные товары, топливо и остальная продукция добывающей промышленности, продукция обрабатывающей промышленности. В современной экономике все три товарные группы крайне дифференцированы и детализированы и могут иметь разную трактовку. В общем виде изменения товарной структуры мировой торговли представлены в табл. 25.2.

Таблица 25.2

Динамика товарной структуры мировой торговли (в текущих ценах), %*

Товарная группа	Мировой экспорт						Мировой импорт					
	1995 г.	2005 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	1995 г.	2005 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Все товары	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Продовольственные товары (СМТК 0 + 1 + + 22 + 4)	9,0	6,6	7,5	7,5	7,8	7,9	9,0	6,7	7,6	7,6	7,8	7,9
Сельскохозяйственное сырье (СМТК 2 – 22 – – 27 – 28)	2,7	1,6	1,6	1,5	1,5	1,5	2,9	1,7	1,7	1,5	1,5	1,5
Топливо (СМТК 3)	7,3	13,9	17,9	18,7	18,0	16,7	7,3	13,4	17,7	18,5	17,5	16,2
Продукция обрабатывающей промышленности (СМТК от 5 до 8, минус 667 и 68)	72,7	70,4	62,8	62,6	63,2	65,4	72,3	70,9	63,6	63,2	64,0	66,0

Окончание

Товарная группа	Мировой экспорт						Мировой импорт					
	1995 г.	2005 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	1995 г.	2005 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Руды и металлы (СМК 27 + 28 + 68 + 667 + 971)	4,6	4,6	6,8	6,5	6,7	6,0	4,9	4,9	6,9	6,3	6,5	6,1

* В скобках номера позиций по Стандартной международной товарной классификации ООН.

Источник: UNCTAD. Handbook of Statistics. Geneva, 2012, 2013, 2014, 2015.

Мировая торговля продукцией обрабатывающей промышленности (готовой продукцией) по своей динамике уступает только торговле топливом, а по объему давно стала основой всей международной торговли товарами. Ее доля в мировой торговле в течение 1995—2012 гг. составляла примерно 70%. Из продукции обрабатывающей промышленности наиболее динамично развивается торговля высокотехнологичными и наукоемкими товарами. Эксперты ЕС и ОЭСР относят к высокотехнологичным секторам те производства, в которых доля затрат на отраслевую науку составляет не менее 4,5—5%, а наукоемким отраслям — свыше 10%. В общем виде к ним относят следующие виды производств:

- медицинские, точные и оптические инструменты;
- фармацевтика;
- радио- и телеаппаратура и коммуникационное оборудование;
- офисное оборудование и компьютерная техника;
- авиатехника и космическое оборудование;
- продукция судостроения.

Основной группы готовой продукции (28%) являются машины и оборудование, включая производство офисного и телекоммуникационного оборудования, транспортных средств. Наиболее динамично растет торговля продукцией автомобилестроения, хотя эта отрасль в наибольшей степени испытала последствия последнего мирового кризиса. Лидирующим сегментом в этой группе товаров являются офисное и телекоммуникационное оборудование, на которое приходится 64% мирового экспорта машиностроительной продукции, а основными производителями и экспортерами данной

продукции являются Китай, ЕС и США. На долю химических товаров приходится 11,5% мировой торговли, примерно такое же место занимают прочие товары обрабатывающей промышленности.

Однако наиболее высокие темпы роста экспорта были характерны для торговли энергоносителями, и не столько из-за роста физических объемов этой торговли, сколько из-за роста мировых цен. Ценовой фактор стал важным элементом изменения долей остальных сырьевых групп в мировой торговле. На протяжении последнего десятилетия цены на топливо, продовольствие, сельхозсырье, руды и металлы резко менялись, переживая спады и резкие повышения (см. главу 26).

Важной тенденцией, влияющей на структуру и систему регулирования мировой торговли, стало формирование глобальных цепочек создания стоимости. В этих условиях анализ международной торговли не может сводиться лишь к оценке стоимостных объемов товарообмена. Для более глубокого понимания необходимо четко понимать, где и на каких стадиях происходит создание добавленной стоимости. В этом случае возникает ряд проблем: во-первых, в современных условиях достаточно трудно определить, как элементы этих цепочек распределены по странам; во-вторых, учет мировой торговли с учетом создания добавленной стоимости требует изменения статистического подхода к оценке товарных потоков в мировой торговле. Тем не менее можно сказать, что международная торговля и ее тенденции определяются перспективами развития транснационального бизнеса, на который приходится до 80% объема мировой торговли. Посредством размещения своих производств в разных странах именно транснациональные корпорации в конечном счете определяют, как в перспективе будет формироваться географическая и товарная структура мировой торговли.

25.2. Мировая торговля услугами

Классификация услуг

В аналитических целях услуги группируют по различным признакам. Для этого используют классификаторы в рамках разработанной МВФ схемы платежного баланса и классификационную схему Мирового банка, в которой применяется расширительный подход к услугам, но ведущее место занимает классификация ВТО. Она включает около 160 обобщенных видов услуг, разделен-

ных на 12 крупных разделов и построена на основе СРС (Central Product Classification), разработанной статистическим отделом ООН (табл. 25.3).

Таблица 25.3

Виды и подвиды услуг по классификации ВТО

№ п/п	Вид услуг	Подвид услуг
1	ДЕЛОВЫЕ УСЛУГИ	
	1.1. Профессиональные	1.1.1. Правовые 1.1.2. Бухгалтерские 1.1.3. По налоговому консультированию 1.1.4. Аудиторские 1.1.5. Архитектурные 1.1.6. Инженерные 1.1.7. По градостроительному и ландшафтному планированию 1.1.8. Услуги медперсонала, стоматологов и ветеринаров 1.1.9. По научно-техническому консультированию
	1.2. Компьютерные	
	1.3. В сфере исследований и разработок	
	1.4. В сфере оборота недвижимости	
	1.5. По аренде оборудования без обслуживающего персонала	1.5.1. Суда 1.5.2. Самолеты 1.5.3. Иные транспортные средства 1.5.4. Иные машины и оборудование
	1.6. Прочие услуги для бизнеса	1.6.1. По аренде оборудования с обслуживающим персоналом 1.6.2. Рекламные 1.6.3. По изучению рынка и общественного мнения 1.6.4. По консультированию в сфере рынка и общественного мнения 1.6.5. По консультированию в сфере сельского хозяйства 1.6.6. Посредничество в трудоустройстве 1.6.7. Охранные 1.6.8. По организации конференций и др.
2	КОММУНИКАЦИОННЫЕ УСЛУГИ	3.1. Почтовые 3.2. Курьерские 3.3. Телекоммуникационные 3.4. Иные
3	СТРОИТЕЛЬНЫЕ И КОНСТРУКТОРСКИЕ УСЛУГИ	
4	УСЛУГИ, СВЯЗАННЫЕ С РАСПРЕДЕЛЕНИЕМ (ДИСТРИБЬЮТОРСКИЕ УСЛУГИ)	4.1. Услуги торговых агентов 4.2. Розничная и оптовая торговля 4.3. Франчайзинг

Окончание

№ п/п	Вид услуг	Подвид услуг
5	ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ	
6	УСЛУГИ, СВЯЗАННЫЕ С ОХРАНОЙ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ	
7	ФИНАНСОВЫЕ УСЛУГИ	7.1. Страхование 7.2. Банковские услуги 7.3. Другие виды финансовых услуг
8	УСЛУГИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ	
9	ТУРИСТИЧЕСКИЕ УСЛУГИ	9.1. Гостиницы и рестораны 9.2. Деятельность туроператоров и турагентов 9.3. Услуги гидов 9.4. Другие виды услуг
10	РЕКРЕАЦИОННЫЕ УСЛУГИ (РАЗВЛЕЧЕНИЯ, КУЛЬТУРНЫЕ И СПОРТИВНЫЕ УСЛУГИ)	10.1. Морские транспортные услуги 10.2. Услуги внутреннего водного транспорта 10.3. Услуги воздушного транспорта 10.4. Услуги, связанные с запуском и эксплуатацией спутников 10.5. Железнодорожный транспорт 10.6. Наземный безрельсовый транспорт 10.7. Трубопроводный транспорт 10.8. Другие транспортные услуги
11	ТРАНСПОРТНЫЕ УСЛУГИ	11.1. Пассажирский 11.2. Грузовой
12	УСЛУГИ, НЕ ВКЛЮЧЕННЫЕ В ВЫШЕПЕРЕЧИСЛЕННЫЕ ГРУППЫ	

В связи с тем, что традиционное определение торговли — пересечение товаром границы — не может охватить все современные международные операции с услугами, ВТО определяет торговлю услугами как предоставление услуги с использованием следующих четырех способов:

1) трансграничная поставка, т.е. поставка услуг с территории страны, где находится поставщик, на территорию страны, где находится потребитель (например, дистанционное обучение);

2) потребление за рубежом — предполагает передвижение самого потребителя в страну, где услуга предоставляется (например, учеба за рубежом в университете);

3) коммерческое присутствие резидента одной страны на территории другой, где собственно и предоставляется услуга. Под коммерческим присутствием понимается любая форма делового или профессионального учреждения, включая создание, приобретение или сохранение юридического лица, филиала или представительства. Пример такого способа поставки — деятельность в стране иностранного банка, турфирмы или ресторана;

4) перемещение физических лиц, которое предполагает временное пребывание физических лиц оказывающих услуги на территории страны где находятся потребители, например, специалиста по управленческому консультированию или врача.

Масштабы и структура международной торговли услугами

Статистические данные о международной торговле услугами не отражают полностью все осуществляемые операции в этой сфере. Основным источником информации служат платежные балансы стран, где находят свое отражение в более или менее полной мере лишь первый и второй способы поставки услуг, указанные ранее. Тем не менее уже с середины 1990-х гг. международная торговля услугами рассматривается как самостоятельная и важная сфера, которая оказывает влияние и на международную торговлю товарами (табл. 25.4).

Таблица 25.4

Мировой экспорт товаров и услуг в 1980—2013 гг., млрд долл.

Параметр	Показатель				
	1980 г.	1990 г.	2000 г.	2012 г.	2013 г.
Экспорт товаров	1 415	4 345	6 358	18 404	18 816
Экспорт услуг	364	866	1 901	4 397	4 644
Доля экспорта услуг в мировой торговле	20,5	16,6	23,0	19,3	19,8

Источник: WTO. International Trade Statistics(www.wto.org) за соответствующие годы.

Экспорт услуг служит крупным, а в ряде случаев и основным источником внешнеэкономических доходов для большого числа стран. Если среднемировая доля услуг в международной торговле товарами и услугами в последние годы составляла немногим более 20%, то для США этот показатель достиг почти 30%, Великобритании — 33%, Ирландии и Дании — более 32%. Особенно высоким этот показатель является для стран, ориентированных на иностранный туризм, включая Египет и Грецию (около 50% всех внешнеторговых поступлений), Испанию, Турцию и Австрию (примерно 30% экспортной выручки). Лидерами в торговле услугами являются промышленно развитые страны, из развивающихся рынков в список 20 ведущих стран входит лишь Китай. (таблица 25.6.)

Структура международной торговли услугами достаточно сложна и разнообразна. Классификатор услуг, составленный экспертами ООН, содержит свыше 500 позиций и субпозиций, а классификатор ВТО включает около 160 услуг. Тем не менее статистика платежного баланса выделяет лишь три укрупненные позиции услуг: поездки, транспорт и позицию «прочие виды услуг».

Поездки (международный туризм) вносит наибольший вклад в международную торговлю услугами. В 2012 году поступления от туризма составили более ¼ объема мирового экспорта услуг (табл. 25.5).

Таблица 25.5

Поступления от международного туризма и объемы международной торговли услугами в 1985—2013 гг.

Экспорт услуг	Объем, млрд долл.						Процент к итогу					
	1985 г.	1990 г.	2001 г.	2006 г.	2012 г.	2013 г.	1985 г.	1990 г.	2001 г.	2006 г.	2012 г.	2013 г.
Все услуги	425	866	1 460	2 710	4 350	4 645	100	100	100	100	100	100
в том числе:												
транспорт	127	227	340	626	890	905	30,0	28,5	23,3	23,1	20,5	19,5
поездки	117	263	465	737	1110	1 185	27,5	33,8	31,8	27,2	25,5	25,5
прочие	146	325	655	1 347	2345	2 550	34,4	37,7	44,9	49,7	53,9	54,9

Источник: WTO. International Trade Statistics (www.wto.org) за соответствующие годы.

Увеличение доли международного туризма в мировом экспорте услуг связано с целым рядом факторов: увеличением доходов населения; совершенствованием средств транспорта и удешевлением воздушных перевозок (авиатранспорт прочно занимает лидирующие положения в транспортных пассажирских сообщениях); увеличением количества и улучшением оснащения предприятий гостиничного хозяйства; ослаблением ограничений на вывоз валюты, а также стремительным развитием средств связи и информационных услуг.

Традиционно основными показателями развития этого направления торговли услугами являются количество прибытий и поступления от международного туризма. Под «прибытиями» в международной статистике понимается, как правило, количество зарегистрированных туристов, прибывших в ту или иную страну за определенный период времени, обычно календарный год. По данным Всемирной туристской организации, количество прибытий увеличилось с 25 млн в 1950 г. до 1,1 млрд в 2013 г., т.е. еже-

годный прирост количества путешествий составил в среднем около 7%, а поступления от международных туристских операций в 2012 г. достигли отметки в 1,3 трлн долл. Наибольшее развитие, как и в предыдущие годы, международный туризм получил в Европе, на которую приходится 52% всего объема прибытий и около 45% поступлений. Крупнейшими поставщиками туристских услуг наряду с Францией и Испанией остаются США и Китай.

Второй крупной статьёй в мировом экспорте услуг являются транспортные услуги, объединяющие две субпозиции — перевозку грузов, включающую фрахт и аренду транспортных средств с экипажем, а также перевозку пассажиров, включающую услуги пассажирам, портовые и прочие услуги. В стоимостном измерении лидерами в предоставлении транспортных услуг являются США, Германия и Япония. Среди остальных стран крупнейшими поставщиками (прежде всего морского транспорта) являются Южная Корея, Гонконг, Сингапур, Китай. Высокий удельный вес транспортных доходов в структуре национального экспорта услуг отмечается у скандинавских стран, в частности Дании — более 50%, Южной Кореи — 45%, Японии, Нидерландов и Греции — около 40%.

В торговле прочими услугами особенно динамично развиваются такие виды услуг, как финансовые, услуги связи, деловые и профессиональные услуги.

Главными участниками международной торговли услугами остаются развитые страны, имеющие большие возможности предоставлять услуги, пользующиеся повышенным спросом на мировом рынке. На ЕС и США приходится более 60% экспорта услуг в мире (табл. 25.6).

Многие страны, традиционно являющиеся нетто-экспортерами услуг, благодаря значительным валютным поступлениям от этой деятельности выравнивают, в частности, дефицит в торговле товарами (например, США, Великобритания, Италия).

Таблица 25.6

Ведущие страны — экспортеры и импортеры услуг в 1999—2013 гг.,%

Страна	Экспорт услуг				Страна	Импорт услуг			
	2003 г.	2008 г.	2012 г.	2013 г.		2003 г.	2008 г.	2012 г.	2013 г.
Мир в целом	100,0	100,0	100,0	100,0	Мир в целом	100,0	100,0	100,0	100,0
США	15,6	13,5	14,3	14,3	США	12,3	10,3	10,0	9,8
Великобритания	8,4	7,3	6,6	6,3	Китай	3,1	4,3	6,7	7,5

Окончание

Страна	Экспорт услуг				Страна	Импорт услуг			
	2003 г.	2008 г.	2012 г.	2013 г.		2003 г.	2008 г.	2012 г.	2013 г.
Германия	6,3	6,5	6,0	6,2	Германия	9,6	8,0	7,1	7,2
Франция	5,3	4,3	4,9	5,1	Франция	4,6	3,9	4,2	4,3
Китай	2,5	3,8	4,3	4,4	Великобритания	6,9	5,4	4,2	4,0
Индия	1,3	2,8	3,3	3,2	Япония	6,0	4,6	4,2	3,7
Нидерланды	3,7	3,2	3,0	3,2	Сингапур	2,2	2,4	3,0	2,9
Япония	4,1	3,8	3,2	3,1	Нидерланды	3,9	3,1	2,9	2,9
Испания	4,0	3,7	3,1	3,1	Индия	1,4	2,4	3,1	2,8
Гонконг	2,5	2,4	2,8	2,9	Российская Федерация	1,5	2,0	2,5	2,8
Ирландия	2,2	2,6	2,6	2,7	Ирландия	3,0	3,0	2,7	2,7
Сингапур	2,0	2,6	2,7	2,6	Италия	4,1	3,5	2,5	2,4
Южная Корея	1,8	2,3	2,5	2,4	Южная Корея	2,2	2,6	2,5	2,4
Италия	3,8	3,0	2,4	2,4	Канада	2,9	2,4	2,5	2,4
Бельгия	2,3	2,3	2,3	2,3	Бельгия	2,3	2,3	2,2	2,2
Швейцария	1,9	2,0	2,0	2,0	Испания	2,6	2,9	2,2	2,1
Канада	2,3	1,7	1,8	1,7	Бразилия	0,8	1,2	1,9	1,9
Люксембург	1,4	1,8	1,6	1,7	ОАЭ	0,6	1,2	1,5	1,6
Швеция	1,6	1,8	1,6	1,6	Австралия	1,2	1,3	1,5	1,4
Дания	1,7	1,9	1,5	1,5	Дания	1,5	1,7	1,4	1,4
Российская Федерация	0,9	1,3	1,3	1,4	Гонконг	1,4	1,3	1,4	1,4

Источники: WTO. International Trade Statistics (www.wto.org) за соответствующие годы.

Для остальных стран характерно наличие отрицательного сальдо во внешней торговле услугами, что, однако, не исключает наличие среди них крупных экспортеров услуг. Так, например, Республика

Корея специализируется на инженерно-консультационных и строительных услугах, Таиланд — на туристических, Сингапур является крупным финансовым центром.

Доля менее развитых стран в мировом экспорте услуг по мере их экономического развития и притока иностранного капитала повышается, и прежде всего за счет таких экспортеров услуг, как Китай, Индия, Малайзия, т.е. преимущественно за счет быстро развивающихся азиатских стран. Более того, по мнению экспертов ЮНКТАД, Индия, например, в ближайшем будущем сможет экспортировать больше услуг, чем товаров, тем более что ежегодный прирост экспорта деловых услуг из Бразилии, Китая и Индии уже составляет более 10% на протяжении последнего десятилетия. В связи с этим различия в географическом распределении экспорта товаров и услуг постепенно уменьшаются, поскольку многие менее развитые страны со сформировавшейся товарной специализацией успешно осваивают имеющиеся ниши на мировом рынке услуг, что в итоге ведет к укреплению их позиций в международной торговле товарами и услугами.

Россия в международной торговле услугами

В настоящее время роль России на мировом рынке услуг мала, а ее доля в суммарном экспорте и импорте услуг составила в 2013 г. 1,4 и 2,8% соответственно. Баланс России в торговле услугами в отличие от обмена товарами имеет устойчиво отрицательные значения (табл. 25.7), что объясняется низким экспортным потенциалом в этой сфере при сохраняющейся потребности в импорте некоторых традиционных видов услуг и растущем спросе на прогрессивные, технически сложные услуги.

Таблица 25.7

Внешняя торговля услугами Российской Федерации, млн долл.

Параметр	Показатель							
	1994 г.	1998 г.	2001 г.	2005 г.	2010 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Экспорт	8 424	12 372	11,441	24 970	44 476	62 340	70 123	65 744
Импорт	-15435	-16 456	-20 572	-38 865	-72 270	108 826	128 382	121 022
Оборот	23 859	28 828	32 013	63 835	117 016	171 166	198 505	186 766
Сальдо	-7 011	-4 083	-9 131	-13 894	-27 794	-46 486	-58 259	-55 278

Источник: данные ЦБ РФ // www.cbr.ru

В географической структуре российского экспорта и импорта услуг, как и в торговле товарами, доминируют страны дальнего зарубежья, удельный вес которых в последнее время находится на уровне 80% по экспорту и 90% по импорту (табл. 25.8). В российском обмене услугами с дальним зарубежьем наибольший удельный вес приходится на европейские страны, и прежде всего на страны Евросоюза (около 50%); около 10% оборота по услугам с дальним зарубежьем приходится на страны Северной Америки, 8% — на регион Восточной и Юго-Восточной Азии. Наиболее значимыми партнерами России в торговле услугами среди стран СНГ являются Украина, Казахстан, Белоруссия и Узбекистан.

Таблица 25.8

Географическая структура торговли услугами России, %

Параметр	Показатель							
	1994–1995 гг.	1996–1998 гг.	2001–2003 гг.	2005 г.	2009 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Экспорт								
Дальнее зарубежье	82,0	74,5	78,9	83,0	82,0	84,0	84,7	84,6
СНГ	18,0	25,5	21,1	17,0	18,0	16,0	15,3	15,4
Импорт								
Дальнее зарубежье	86,9	82,6	84,4	87,3	90,0	91,0	91,5	93,3
СНГ	13,1	17,4	15,6	12,7	10,0	9,0	8,5	6,7

Источник: данные ЦБ РФ (www.cbr.ru)

Основными услугами в международном обороте России являются операции, отражаемые в статьях «Поездки» и «Транспортные услуги» (табл. 25.9). Важнейшей статьёй отечественной торговли услугами все последние годы остается международный туризм. Согласно данным Всемирной туристской организации, удельный вес России в мировом экспорте и импорте туристических услуг находился в 2012 г. на уровне 1 и 4% соответственно. Россия продолжает являться одним из наиболее крупных и активных импортеров туристических услуг в группе стран со средним и низким уровнем доходов.

Таблица 25.9

**Отраслевая структура российского экспорта
и импорта услуг в 2002–2014 гг., %**

Параметр	Экспорт				Импорт			
	2002 г.	2010 г.	2013 г.	2014 г.	2002 г.	2010 г.	2013 г.	2014 г.
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Услуги по переработке товаров, принадлежащих другим сторонам	6,7	4,7	3,3	2,3	0,4	0,3	0,3	0,2
Услуги по техническому обслуживанию и ремонту товаров	2,4	3,7	2,6	2,5	1,2	1,0	1,3	1,3
Транспортные услуги	34,8	30,3	29,6	31,2	11,9	15,8	13,6	12,7
Поездки	27,6	18,0	17,1	17,9	46,0	35,5	41,6	41,7
Строительство	4,6	7,1	8,4	7,2	7,5	6,1	7,3	6,2
Страхование и услуги негосударственных пенсионных фондов	0,7	0,9	0,7	0,6	2,0	1,3	1,1	1,4
Финансовые услуги	0,9	2,1	2,4	2,4	1,0	3,5	2,6	2,0
Плата за пользование интеллектуальной собственностью	1,0	0,8	1,1	1,0	1,4	6,4	6,5	6,6
Телекоммуникационные, компьютерные и информационные услуги	4,0	5,3	5,9	6,9	4,6	5,3	4,7	5,7
Прочие деловые услуги	15,7	25,1	26,3	25,5	20,6	20,8	17,8	19,1
Услуги частным лицам и услуги в сфере культуры и отдыха	0,4	1,0	1,1	1,0	0,7	1,3	1,0	1,3
Государственные товары и услуги, не отнесенные к другим категориям	1,1	1,0	1,4	1,4	2,7	2,7	2,1	1,7

Источник: данные ЦБ РФ // www.cbr.ru

Второй по значимости статьей российской торговли услугами являются транспортные операции (включая страхование перевозок), на долю которых в последние годы приходится более 30% экспорта и 13—15% импорта услуг. Структура российского экспорта транспортных услуг в последние годы практически не менялась. Основная часть доходов приходится на грузовые перевозки — свыше 40%, на пассажирские около 20% и примерно $\frac{1}{3}$ на вспомогательные и дополнительные транспортные услуги (аренда иностранными фрахтователями отечественных транспортных средств с их командами).

Несмотря на то что Россия экспортирует в основном традиционные виды услуг, такие как транспорт и туризм, нельзя отрицать, что в отдельных видах деятельности в сфере услуг Россия располагает ощутимыми конкурентными преимуществами. В качестве примера можно привести предоставление услуг в области освоения космоса и космической связи, где накоплен солидный научно-технический потенциал. Однако реализация имеющихся экспортных возможностей осложняется факторами экономического и политического характера.

25.3. Принципы и инструменты торговой политики

Торговая политика страны — это система ее государственных мероприятий по продвижению отечественных товаров и услуг на мировой рынок и по защите внутреннего рынка от конкуренции иностранной продукции.

Законодательная база этой политики имеет три уровня. Первый — это национальное законодательство страны, второй — это ее двусторонние соглашения с другими странами, причем обычно на базе нормативов Всемирной торговой организации, третий уровень — применение страной обязательных нормативов международного внешнеторгового законодательства из арсенала ВТО. Таким образом, основой внешнеторгового законодательства стран — членов ВТО являются нормы и правила этой организации. В связи с этим можно говорить, что в мире действует *многосторонняя торговая система*, т.е. система мер и правил регулирования международной торговли товарами и услугами, воплощенная в своде документов ГАТТ (ВТО).

Принципы международной торговли

Всемирная торговая организация устанавливает следующие основные принципы для внешней торговли:

- защита внутреннего рынка преимущественно с помощью таможенных тарифов;
- связывание тарифов;
- использование для иностранных товаров и услуг режима наиболее благоприятствуемой нации или национального режима.

В соответствии со ст. 1 ГАТТ *режим наибольшего благоприятствования (РНБ)* определяется так: «в отношении таможенных пошлин и сборов всякого рода, налагаемых на ввоз или вывоз или в связи с ними, или на перевод за границу платежей за импорт или экспорт, а также в отношении метода взимания пошлин и сборов, и в отношении всех правил регулирования формальностей в связи с ввозом или вывозом... любое преимущество, благоприятствование, привилегия или иммунитет, предоставляемые любой договаривающейся стороной в отношении любого товара, происходящего из любой другой страны или предназначенного в любую другую страну, должны немедленно и безусловно предоставляться подобному же товару, происходящему из территории всех других договаривающихся сторон, или предназначенному для территорий всех других договаривающихся сторон». В то же время предусмотрены исключения из РНБ: это имеющиеся у отдельных стран традиционные для них преференции для других стран или для своих заморских территорий с особым режимом; преимущества для импортной продукции любой страны, причисленной к группе развивающихся стран; преимущества в целях развития приграничной торговли; преференции в рамках таможенных союзов и зон свободной торговли.

Итак, РНБ нацелен на недискриминацию при доступе на рынок чужой страны, но вовсе не означает, что, например, иностранная продукция пользуется таким же режимом доступа на российский рынок, что и российская продукция. Режим наибольшего благоприятствования означает, что Россия не должна давать привилегии продукции из одной иностранной страны в ущерб аналогичной продукции другой страны, а важным исключением из принципа является белорусская и казахстанская продукция (эти страны участвуют совместно с Россией в Тамо-

женном союзе) и продукция из других стран СНГ (это зона свободной торговли). Более того, РНБ не препятствует стране вводить меры по защите национального рынка, однако на основе соответствующих положений ГАТТ (ВТО).

Формулировка *национального режима* закреплена в ст. 3 ГАТТ и заключается в том, что «...внутренние налоги и другие внутренние сборы, законы, правила и требования, затрагивающие внутреннюю продажу, предложение о продаже, покупку, перевозку, распределение или использование товаров, и внутренние правила количественного регулирования, требующие смещения, переработки или использования товаров в определенных количествах или долях, не должны применяться к импортированным или отечественным товарам таким образом, чтобы создавать защиту для отечественного производства». Например, для России это означает, что белорусская и казахстанская продукция продается в ней не только беспошлинно, но и без всяких других ограничений (так же как и продукция из других стран СНГ, для которой, однако, есть немало исключений из национального режима).

Особое значение национальный режим приобретает в международной торговле услугами, поскольку многие виды услуг продаются и потребляются в одном и том же месте, т.е. на рынке потребителя, и поэтому важно, чтобы каждая страна предоставляла услугам и поставщикам услуг любой другой страны режим, не менее благоприятный, чем тот, который предоставлен аналогичным отечественным услугам или поставщикам услуг.

Инструменты торговой политики

Инструменты (меры) торговой политики подразделяются прежде всего на тарифные и нетарифные.

Тарифные меры являются основным инструментом торговой политики всех стран и представляют собой совокупность таможенных пошлин, таможенных процедур и правил. В качестве одного из принципов ВТО установлено, что регулирование внешней торговли должно осуществляться преимущественно тарифными методами в силу их прозрачности и простоты регулирования.

Основным инструментом тарифного регулирования является таможенная пошлина, которая представляет собой косвенный налог, взимаемый с товаров, пересекающих границу. Наиболее

распространенными являются импортные пошлины, которые служат средством повышения цен на импортные товары внутри страны и снижения их конкурентоспособности по сравнению с местными товарами, одновременно являясь источником пополнения государственного бюджета. Но в ряде стран с большим сырьевым экспортом, например в России, еще большее значение имеют экспортные пошлины (в России на экспорт нефти, газа и нефтепродуктов) — они позволяют государству как собственнику природных ресурсов использовать экспортные пошлины как инструмент изъятия природной ренты от местных экспортеров сырья (ведь обычно такое сырье стоит на мировом рынке дороже, чем в стране, и поэтому у его экспортеров возникает возможность получить ощутимую прибыль просто за счет этой разницы).

Уровень таможенного обложения зависит от множества факторов внешней среды и национальной экономической политики и не остается неизменным. К внешним факторам можно отнести конъюнктуру на товарных рынках, различия между мировыми и внутренними ценами, наличие региональных торговых соглашений, а также ход многосторонних торговых переговоров по тарифным уступкам. К внутренним факторам можно отнести цели национальной экономической политики, уровень производства той или иной продукции в стране, но главное — уровень экономического развития страны и соответственно уровень ее международной конкурентоспособности (чем он выше, тем обычно ниже пошлины на импортную продукцию) (см. табл. 4.1).

Импортные пошлины классифицируются по нескольким признакам. По целям обложения они подразделяются на фискальные (прежде всего для пополнения бюджета) и протекционистские (для защиты национального рынка). В зависимости от объекта обложения различают импортные, экспортные и транзитные. По способу взимания пошлины делятся на адвалорные (взимаемые в виде процента от таможенной стоимости товара), специфические (в денежном выражении за единицу товара) и комбинированные, представляющие собой комбинацию двух первых видов. В силу простоты использования адвалорные пошлины являются наиболее распространенными. С другой стороны, использование других видов пошлин обеспечивает большую гибкость в применении тарифных средств регулирования. Применяются в отдельных

случаях и специальные пошлины, прежде всего защитного характера.

Одним из наиболее важных критериев для классификации импортных пошлин является страна происхождения товара. Дело в том, что в зависимости от страны происхождения товара на него могут быть установлены минимальные, максимальные и преференциальные пошлины. Минимальные пошлины являются наиболее распространенными, поскольку обусловлены наличием РНБ в силу членства страны в ВТО или наличия двусторонних соглашений на базе данного режима. Максимальные пошлины применяются в условиях отсутствия РНБ. Преференциальные пошлины могут быть низкими (при импорте товаров из развивающихся стран они взимаются на уровне 75% от минимальной пошлины, а на товары из наименее развитых стран — еще ниже) или вообще равны нулю (на большинство товаров, ввозимых в Россию из других стран СНГ).

Таможенные пошлины на импортируемые товары сведены в *таможенный тариф*, который представляет собой систематизированный перечень товаров с указанными на них ставками таможенных пошлин в зависимости от страны происхождения товара, хотя этим термином часто называется и таможенная пошлина на каждый отдельный товар из этого перечня). В его основе лежит товарная номенклатура, представляющая собой классификатор товаров в зависимости от происхождения и степени переработки. Всемирной таможенной организацией была разработана Гармонизированная система описания и кодирования товаров, которая является основой таможенных тарифов большинства стран, в том числе России. В ней с 2010 г. действует единая Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности Таможенного союза. Статьи ТН ВЭД ТС (ТН ВЭД, ЕТН ВЭД ТС) сведены в товарные группы (они в свою очередь дробятся на позиции, субпозиции, подсубпозиции), которые выглядят так:

РАЗДЕЛ I	Живые животные; продукты животного происхождения
Группа 01	Живые животные
Группа 02	Мясо и пищевые мясные субпродукты
Группа 03	Рыба и ракообразные, моллюски и прочие водные беспозвоночные
Группа 04	Молочная продукция; яйца птиц; мед натуральный; пищевые продукты животного происхождения, в другом месте не поименованные или не включенные

- Группа 05 Продукты животного происхождения, в другом месте не поименованные или не включенные
- РАЗДЕЛ II Продукты растительного происхождения**
- Группа 06 Живые деревья и другие растения; луковичы, корни и прочие аналогичные части растений; срезанные цветы и декоративная зелень
- Группа 07 Овощи и некоторые съедобные корнеплоды и клубнеплоды
- Группа 08 Съедобные фрукты и орехи; кожура цитрусовых плодов или корки дынь
- Группа 09 Кофе, чай, мате, или парагвайский чай, и пряности
- Группа 10 Злаки
- Группа 11 Продукция мукомольно-крупяной промышленности; солод; крахмалы; инулин; пшеничная клейковина
- Группа 12 Масличные семена и плоды; прочие семена, плоды и зерно; лекарственные растения и растения для технических целей; солома и фураж
- Группа 13 Шеллак природный неочищенный; камеди, смолы и прочие растительные соки и экстракты
- Группа 14 Растительные материалы для изготовления плетеных изделий; прочие продукты растительного происхождения, в другом месте не поименованные или не включенные
- РАЗДЕЛ III Жиры и масла животного или растительного происхождения и продукты их расщепления; готовые пищевые жиры; воски животного или растительного происхождения**
- Группа 15 Жиры и масла животного или растительного происхождения и продукты их расщепления; готовые пищевые жиры; воски животного или растительного происхождения
- РАЗДЕЛ IV Готовые пищевые продукты; алкогольные и безалкогольные напитки и уксус; табак и его заменители**
- Группа 16 Готовые продукты из мяса, рыбы или ракообразных, моллюсков или прочих водных беспозвоночных
- Группа 17 Сахар и кондитерские изделия из сахара
- Группа 18 Какао и продукты из него
- Группа 19 Готовые продукты из зерна злаков, муки, крахмала или молока; мучные кондитерские изделия
- Группа 20 Продукты переработки овощей, фруктов, орехов или прочих частей растений
- Группа 21 Разные пищевые продукты
- Группа 22 Алкогольные и безалкогольные напитки и уксус
- Группа 23 Остатки и отходы пищевой промышленности; готовые корма для животных
- Группа 24 Табак и промышленные заменители табака
- РАЗДЕЛ V Минеральные продукты**
- Группа 25 Соль; сера; земли и камень; штукатурные материалы, известь и цемент
- Группа 26 Руды, шлак и зола
- Группа 27 Топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки; битуминозные вещества; воски минеральные
- РАЗДЕЛ VI Продукция химической и связанных с ней отраслей промышленности**
- Группа 28 Продукты неорганической химии; соединения неорганические или органические драгоценных металлов, редкоземельных металлов, радиоактивных элементов или изотопов
- Группа 29 Органические химические соединения
- Группа 30 Фармацевтическая продукция

Группа 31	Удобрения
Группа 32	Экстракты дубильные или красильные; таннины и их производные; красители, пигменты и прочие красящие вещества; краски и лаки; шпатлевки и прочие мастики; полиграфическая краска, чернила, тушь
Группа 33	Эфирные масла и резиноиды; парфюмерные, косметические или туалетные средства
Группа 34	Мыло, поверхностно-активные органические вещества, моющие средства, смазочные материалы, искусственные и готовые воски, составы для чистки или полировки, свечи и аналогичные изделия, пасты для лепки, пластилин, «зубоврачебный воск» и зубоветеринарные составы на основе гипса
Группа 35	Белковые вещества; модифицированные крахмалы; клеи; Ферменты
Группа 36	Взрывчатые вещества; пиротехнические изделия; спички; пиррофорные сплавы; некоторые горючие вещества
Группа 37	Фото- и кинотовары
Группа 38	Прочие химические продукты
РАЗДЕЛ VII	Пластмассы и изделия из них; каучук, резина и изделия из них
Группа 39	Пластмассы и изделия из них
Группа 40	Каучук, резина и изделия из них
РАЗДЕЛ VIII	Необработанные шкуры, выделанная кожа, натуральный мех и изделия из них; шорно-седельные изделия и упряжь; дорожные принадлежности, дамские сумки и аналогичные им товары; изделия из кишок животных (кроме волокна из фиброина шелкопряда)
Группа 41	Необработанные шкуры (кроме натурального меха) и выделанная кожа
Группа 42	Изделия из кожи; шорно-седельные изделия и упряжь; дорожные принадлежности, дамские сумки и аналогичные им товары; изделия из кишок животных (кроме волокна из фиброина шелкопряда)
Группа 43	Натуральный и искусственный мех; изделия из него
РАЗДЕЛ IX	Древесина и изделия из нее; древесный уголь; пробка и изделия из нее; изделия из соломы, альфы или из прочих материалов для плетения; корзиночные и другие плетеные изделия
Группа 44	Древесина и изделия из нее; древесный уголь
Группа 45	Пробка и изделия из нее
Группа 46	Изделия из соломы, альфы или прочих материалов для плетения; корзиночные изделия и плетеные изделия
РАЗДЕЛ X	Масса из древесины или из других волокнистых целлюлозных материалов; регенерируемые бумага или картон (макулатура и отходы); бумага, картон и изделия из них
Группа 47	Масса из древесины или из других волокнистых целлюлозных материалов; регенерируемые бумага или картон (макулатура и отходы)
Группа 48	Бумага и картон; изделия из бумажной массы, бумаги или картона
Группа 49	Печатные книги, газеты, репродукции и другие изделия полиграфической промышленности; рукописи, машинописные тексты и планы
РАЗДЕЛ XI	Текстильные материалы и текстильные изделия
Группа 50	Шелк
Группа 51	Шерсть, тонкий или грубый волос животных; пряжа и ткань, из конского волоса
Группа 52	Хлопок
Группа 53	Прочие растительные текстильные волокна; бумажная пряжа и ткани из бумажной пряжи

- Группа 54 Химические нити; плоские и аналогичные нити из химических текстильных материалов
- Группа 55 Химические волокна
- Группа 56 Вата, войлок или фетр и нетканые материалы; специальная пряжа; бечевки, веревки, канаты и тросы и изделия из них
- Группа 57 Ковры и прочие текстильные напольные покрытия
- Группа 58 Специальные ткани; тафтинговые текстильные материалы; кружева; гобелены; отделочные материалы; вышивки
- Группа 59 Текстильные материалы, пропитанные, с покрытием или дублированные; текстильные изделия технического назначения
- Группа 60 Трикотажные полотна машинного или ручного вязания
- Группа 61 Предметы одежды и принадлежности к одежде трикотажные машинного или ручного вязания
- Группа 62 Предметы одежды и принадлежности к одежде, кроме трикотажных машинного или ручного вязания
- Группа 63 Прочие готовые текстильные изделия; наборы; одежда и текстильные изделия, бывшие в употреблении; тряпье

РАЗДЕЛ XII Обувь, головные уборы, зонты, солнцезащитные зонты, трости, трости-сиденья, хлысты, кнуты и их части; обработанные перья и изделия из них; искусственные цветы; изделия из человеческого волоса

- Группа 64 Обувь, гетры и аналогичные изделия; их детали
- Группа 65 Головные уборы и их части
- Группа 66 Зонты, солнцезащитные зонты, трости, трости-сиденья, хлысты, кнуты для верховой езды и их части
- Группа 67 Обработанные перья и пух и изделия из перьев или пуха; искусственные цветы; изделия из человеческого волоса

РАЗДЕЛ XIII Изделия из камня, гипса, цемента, асбеста, слюды или аналогичных материалов; керамические изделия; стекло и изделия из него

- Группа 68 Изделия из камня, гипса, цемента, асбеста, слюды или аналогичных материалов
- Группа 69 Керамические изделия
- Группа 70 Стекло и изделия из него

РАЗДЕЛ XIV Жемчуг природный или культивированный, драгоценные или полудрагоценные камни, драгоценные металлы, металлы, плакированные драгоценными металлами, и изделия из них; бижутерия; монеты

- Группа 71 Жемчуг природный или культивированный, драгоценные или полудрагоценные камни, драгоценные металлы, металлы, плакированные драгоценными металлами, и изделия из них; бижутерия; монеты

РАЗДЕЛ XV Недрагоценные металлы и изделия из них

- Группа 72 Черные металлы
- Группа 73 Изделия из черных металлов
- Группа 74 Медь и изделия из нее
- Группа 75 Никель и изделия из него
- Группа 76 Алюминий и изделия из него
- Группа 78 Свинец и изделия из него
- Группа 79 Цинк и изделия из него
- Группа 80 Олово и изделия из него
- Группа 81 Прочие недрагоценные металлы; металлокерамика; изделия из них

Группа 82	Инструменты, приспособления, ножевые изделия, ложки и вилки из недрагоценных металлов; их части из недрагоценных металлов
Группа 83	Прочие изделия из недрагоценных металлов
РАЗДЕЛ XVII	Машины, оборудование и механизмы; электротехническое оборудование; их части; звукозаписывающая и звуковоспроизводящая аппаратура, аппаратура для записи и воспроизведения телевизионного изображения и звука, их части и принадлежности
Группа 84	Реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства; их части
Группа 85	Электрические машины и оборудование, их части; звукозаписывающая и звуковоспроизводящая аппаратура, аппаратура для записи и воспроизведения телевизионного изображения и звука, их части и принадлежности
РАЗДЕЛ XVII	Средства наземного транспорта, летательные аппараты, плавучие средства и относящиеся к транспорту устройства и оборудование
Группа 86	Железнодорожные локомотивы или моторные вагоны трамвая, подвижной состав и их части; путевое оборудование и устройства для железных дорог или трамвайных путей и их части; механическое (включая электромеханическое) сигнальное оборудование всех видов
Группа 87	Средства наземного транспорта, кроме железнодорожного или трамвайного подвижного состава, и их части и принадлежности
Группа 88	Летательные аппараты, космические аппараты, и их части
Группа 89	Суда, лодки и плавучие конструкции
РАЗДЕЛ XVIII	Инструменты и аппараты оптические, фотографические, кинематографические, измерительные, контрольные, прецизионные, медицинские или хирургические; часы всех видов; музыкальные инструменты; их части и принадлежности
Группа 90	Инструменты и аппараты оптические, фотографические, кинематографические, измерительные, контрольные, прецизионные, медицинские или хирургические; их части и принадлежности
Группа 91	Часы всех видов и их части
Группа 92	Инструменты музыкальные; их части и принадлежности
РАЗДЕЛ XIX	Оружие и боеприпасы; их части и принадлежности
Группа 93	Оружие и боеприпасы; их части и принадлежности
РАЗДЕЛ XX	Разные промышленные товары
Группа 94	Мебель; постельные принадлежности, матрацы, основы матрацные, диванные подушки и аналогичные набивные принадлежности мебели; лампы и осветительное оборудование, в другом месте не поименованные или не включенные; световые вывески, световые таблички с именем или названием, или адресом и аналогичные изделия; сборные строительные конструкции
Группа 95	Игрушки, игры и спортивный инвентарь; их части и принадлежности
Группа 96	Разные готовые изделия
РАЗДЕЛ XXI	Произведения искусства, предметы коллекционирования и антиквариат
Группа 97	Произведения искусства, предметы коллекционирования и антиквариат

Каждому товару из той или иной группы присваивается 10-значный код (для ряда товаров применяется 14-значный код), который представляет собой:

- две первые цифры (например, 72 — черные металлы) — товарная группа ТН ВЭД;

- четыре первые цифры (например, 7201 — чугу́н передельный и зеркальный, в чушках, болванках или прочих первичных формах) — товарная позиция;
- шесть первых цифр (например, 720110 — чугу́н передельный нелегированный, содержащий 0,5% или менее фосфора) — товарная субпозиция;
- десять цифр, полный код товара, который и указывается в грузовой таможенной декларации (например, 7201101900 — чугу́н передельный нелегированный, содержащий более 1% кремния) — товарная подсубпозиция.

Таможенные пошлины могут как устанавливаться едиными на всю товарную группу, так дифференцироваться по позициям, субпозициям, подпозициям. Таможенный тариф на конкретный товар с его кодом из десяти цифр называется *тарифной линией*.

В современной практике ВТО все страны — члены организации обязались зафиксировать предельные значения своих импортных пошлин и не поднимать их выше уровня этого «связывания» без определенной процедуры, а именно предоставления компенсации (уступок) членам ВТО, чьи экономические интересы оказываются задетыми. При этом страна имеет возможность связывать не все пошлины по промышленным товарам, поскольку в рамках ГАТТ (ВТО) импортные пошлины являются формально единственной разрешенной мерой защиты национальных производителей. Обычно наиболее высокие связанные тарифы в торговле сельскохозяйственными товарами, которые для всех стран являются наиболее чувствительными.

По итогам переговоров по присоединению России к ВТО наша страна приняла обязательства по установлению окончательного средневзвешенного уровня связанного тарифа на уровне 7,8% после переходного периода (разный для различных товарных групп, но в основном к концу нынешнего десятилетия) при существовавшем перед окончанием переговоров уровне в 9,5%. При этом для различных групп товаров уровень связывания дифференцирован: для сельскохозяйственных товаров окончательный средневзвешенный уровень связанного тарифа зафиксирован на уровне 10,8% при существовавшем уровне в 13,2%, а для промышленных товаров аналогичные показатели составили 7,3 и 9,5% соответственно. По многим товарам установлены так называемые тариф-

ные квоты, которые позволяют импортировать чувствительные для экономики товары по относительно низкой ставке тарифа, однако в рамках установленной квоты.

Эти соглашения фактически стали базой для единого таможенного тарифа стран Таможенного союза. Что касается тарифных квот, то решения по их введению принимает Единая экономическая комиссия Таможенного союза, которая оговаривает период действия данной меры и информирует все заинтересованные страны об объеме выделенных им тарифных квот.

В условиях современной конкуренции значение тарифных мер существенно уменьшилось, а средневзвешенный уровень тарифной защиты у основных участников мировой торговли достаточно низкий. Так, средний уровень тарифов на основе РНБ у США составляет 4,8%, у ЕС — 4%, у Китая — 9,5%.

Нетарифные меры как инструмент торговой политики стали применяться примерно с середины 1970-х гг. Это весьма различные инструменты экономического и административного характера, которые в документах ГАТТ (ВТО) принято делить на пять групп:

1) количественные ограничения импорта и экспорта (квотирование, лицензирование, добровольные ограничения);

2) участие государства в регулировании внешней торговли (субсидирование, государственные закупки и заказы, налоговая политика, торгово-политические меры расширения экспорта);

3) таможенно-административные импортные формальности (таможенные процедуры);

4) техническое регулирование (прежде всего технические стандарты) и санитарно-ветеринарные нормы;

5) ограничения, заложенные в механизме платежей (например, на перевод платежей экспортеру).

На практике все возрастающее значение имеют такие нетарифные ограничения, как таможенно-административные импортные формальности (таможенные процедуры), т.е. совокупность действия таможенных органов при пересечении товаром таможенной границы. При этом наиболее сложными и противоречивыми являются процедуры определения таможенной стоимости и страны происхождения товара.

Правила определения таможенной стоимости базируются на заявленной стоимости, но если этот метод не может быть использован, то последовательно применяются пять других методов. Необходимость четкого определения страны происхождения товара

обусловлена использованием преференциальных режимов и защитных мер. В международной практике существует ряд критериев для определения страны происхождения товара.

Основы регулирования таможенных процедур в стране обычно прописаны в ее *таможенном кодексе*. В России с 2010 г. действует Таможенный кодекс Таможенного союза России, Белоруссии, Казахстана.

В особую группу внешнеэкономических инструментов можно выделить инструменты по защите внутреннего рынка, в числе которых есть и таможенные пошлины, и нетарифные ограничения. Прежде всего это так называемая триада защитных мер — специальные защитные, антидемпинговые и компенсационные меры. Они вводятся в стране при наличии существенных доказательств факта чрезмерного импорта, демпинга или субсидирования, причинения из-за этого серьезного или материального ущерба национальным производителям и установления причинно-следственной связи между возросшим, демпинговым или субсидируемым импортом и ущербом для отрасли национальной экономики. Все доказательства должны быть представлены в рамках расследования, которое проводится ВТО при участии истца (страны, национальным производителям которой нанесен ущерб) и ответчика (страны, допустившей демпинг или использовавшей субсидирование).

Специальные защитные меры могут быть представлены в форме специальных пошлин или квот (количественных ограничений). В случае применения антидемпинговых мер возникает необходимость определения *демпинга*, который представляет собой поставку товаров на экспорт по цене, ниже нормальной, т.е. той, по которой товар может быть продан на внутреннем рынке страны экспортера. Сам по себе демпинг не запрещен, но он часто становится инструментом нечестной деловой практики.

Несколько сложнее определить понятие *внешнеторговой субсидии*. В рамках ГАТТ (ВТО) была проделана большая работа, в результате чего все эти субсидии были сгруппированы в три «корзины», в отношении которых действуют различные процедуры. К «красной корзине» относятся запрещенные виды финансовой поддержки со стороны государства, а именно: освобождение экспортеров от прямых налогов, вознаграждения за экспорт, прямые субсидии, основанные на показателе экспортной деятельности, а также субсидии, связанные с вытеснением импортной продукции местной и т.п. Существует также «желтая корзина», включающая разрешенные субсидии, в отношении которых

действует критерий специфичности, т.е. доступность этих субсидий лишь ряду предприятий или секторов экономики, плюс специфическими признаются субсидии, ограниченные определенным сроком, а также предоставляемые в зависимости от результатов экспорта, и в отношении таких субсидий могут быть применены ответные меры в виде компенсационных пошлин. К «зеленой корзине» относятся разрешенные субсидии т.е. абсолютно ненаказуемые, а именно: поддержка НИОКР, экологических программ и выравнивания региональных диспропорций в масштабах одной страны. Следует подчеркнуть, что эта классификация применяется прежде всего для промышленных товаров. В торговле сельскохозяйственными товарами выделяют «желтую» и «зеленую корзины», а также «голубую корзину». Среди всей триады наиболее популярными являются антидемпинговые меры, поскольку для их применения чаще находятся основания и доказательства.

Помимо защитных инструментов в торговой политике активно применяются меры наступательного характера, и прежде всего государственной поддержки производства на экспорт и самого экспорта. Регулирование подобных мер частично осуществляется на основе правил ВТО о субсидиях, частично на основа правил ОЭСР в рамках так называемого Консенсуса ОЭСР (официальное название документа — Международное соглашение об основных условиях экспортных кредитов, пользующихся поддержкой государства). Действие последнего документа, подписанного в 1976 г. как «джентльменское соглашение», в 1978 г. было продлено и распространено на все страны ОЭСР. Оно устанавливает основные правила экспортного кредитования, в том числе размер авансового платежа, минимальный размер наличных платежей получателем кредита и лимиты общей суммы кредитования. Помимо финансовых существуют также нефинансовые инструменты поддержки экспорта, к которым относятся выставочно-ярмарочная деятельность, информационная поддержка и торговая дипломатия, т.е. деятельность торговых представительств и дипломатических представительств.

Таким образом, современный арсенал инструментов торговой политики разнообразен и позволяет достаточно гибко регулировать конкуренцию на внутреннем рынке, содействовать экспорту, а также участвовать в принятии решений по формированию правил на многостороннем уровне, прежде всего в рамках ВТО.

Выводы

1. В качестве основных факторов ускоренного (по сравнению с ВВП) роста мировой торговли можно назвать глобализацию мировой экономики, формирование цепочек добавленной стоимости в рамках ТНК, инновационное развитие, формирование региональных блоков, либерализацию международной торговли, деятельность международных экономических организаций.

2. Характерной чертой последнего десятилетия в мировой торговле стала активизация регионального торгового сотрудничества, что выражается в увеличении числа региональных торговых соглашений (РТС), роста их доли в мировой торговле и в стремлении развитых стран к переходу от системы невзаимных преференций к взаимным. В настоящее время примерно половина мировой торговли осуществляется между участниками РТС.

3. Важной характеристикой современного этапа развития мировой торговли является быстро изменяющаяся товарная структура и появление новых групп и видов товаров. Традиционно структура мирового товарообмена включала в себя три группы товаров: продовольственные товары, продукция добывающей промышленности и продукция обрабатывающей промышленности.

4. Структура международной торговли услугами достаточно сложна и разнообразна. Классификатор услуг, составленный экспертами ООН, содержит свыше 500 позиций и субпозиций, а классификатор ВТО включает около 160 услуг. Тем не менее статистика платежного баланса выделяет лишь три укрупненные позиции услуг: поездки, транспорт и позицию «прочие виды услуг».

5. Роль России на мировом рынке услуг мала, а ее доля в суммарном экспорте и импорте услуг составляет 1,4 и 2,8% соответственно. Баланс России в торговле услугами в отличие от обмена товарами имеет устойчиво отрицательные значения, что объясняется низким экспортным потенциалом в этой сфере при сохраняющейся потребности в импорте некоторых традиционных видов услуг и растущем спросе на прогрессивные, технически сложные услуги.

6. Торговая политика страны — это система ее государственных мероприятий по продвижению отечественных товаров и ус-

луг на мировой рынок и по защите внутреннего рынка от конкуренции иностранной продукции. Законодательная база этой политики имеет три уровня. Первый — это национальное законодательство страны, второй — это ее двусторонние соглашения с другими странами, причем обычно на базе нормативов Всемирной торговой администрации (ВТО), третий уровень — применение страной обязательных нормативов международного внешнеторгового законодательства из арсенала ВТО. Таким образом, основой внешнеторгового законодательства стран — членов ВТО являются нормы и правила этой организации. В связи с этим можно говорить, что в мире действует многосторонняя торговая система, т.е. система мер и правил регулирования международной торговли товарами и услугами, воплощенная в своде документов ГАТТ (ВТО).

7. Инструменты (меры) торговой политики подразделяются прежде всего на тарифные и нетарифные. Тарифные меры являются основным инструментом торговой политики всех стран и представляют собой совокупность таможенных пошлин, таможенных процедур и правил. Таможенные пошлины на импортируемые товары сведены в таможенный тариф, который представляет собой систематизированный перечень товаров с указанными на них ставками таможенных пошлин в зависимости от страны происхождения товара, хотя этим термином часто называется и таможенная пошлина на каждый отдельный товар из этого перечня. В его основе лежит товарная номенклатура, представляющая собой классификатор товаров в зависимости от происхождения и степени переработки. Основы регулирования таможенных процедур в стране обычно прописаны в ее таможенном кодексе. В России с 2010 г. действует Таможенный кодекс Таможенного союза России, Белоруссии, Казахстана.

8. К нетарифным мерам относят весьма различные инструменты экономического и административного характера, и прежде всего таможенно-административные импортные формальности (таможенные процедуры), т.е. совокупность действия таможенных органов при пересечении товаром таможенной границы. При этом наиболее сложными и противоречивыми являются процедуры определения таможенной стоимости и страны происхождения товара.

9. Несколько сложнее определить такой инструмент торговой политики, как внешнеторговая субсидия. В рамках ГАТТ (ВТО)

была проделана большая работа, в результате чего все эти субсидии были сгруппированы в три «корзины», в отношении которых действуют различные процедуры.

Термины и понятия

Экспортная квота
Торговая политика страны
Региональные торговые соглашения
Многосторонняя торговая система
Режим наибольшего благоприятствования (РНБ)
Национальный режим
Таможенный кодекс
Таможенный тариф
Тарифная линия
Демпинг
Внешнеторговая субсидия

Вопросы и задания для самопроверки

1. Почему мировая торговля остается основной формой международного экономического сотрудничества?
2. Как вы понимаете глобализацию мировой торговли?
3. Обоснуйте связь мировой торговли с другими формами международных экономических отношений.
4. Проанализируйте, насколько участие России в мировой торговле обусловлено основными параметрами ее экономического развития.
5. Выявите основные тенденции в развитии мировой торговли и объясните их.
6. Почему у России отрицательный баланс в торговле услугами?
7. Объясните сущность основных торгово-политических режимов и необходимость их применения.

Глава 26. Мировые рынки товаров и услуг

В мировой торговле участвует несколько десятков тысяч товаров и услуг. В реализации этой продукции участвует множество компаний, поэтому мировые рынки товаров и услуг являются сложными структурами.

26.1. Сущность и классификация мировых рынков товаров и услуг

В широком смысле под *мировым товарным рынком* понимают систему взаимоотношений продавцов и покупателей из разных стран по поводу реализации той или иной продукции, в узком смысле — только место их регулярных операций по купле-продаже этой продукции.

Для анализа мировых товарных рынков используются разные классификации, но прежде всего рынки классифицируют по продаваемым на них товарам, объединяя в очень крупные (рынки машин и оборудования, минерального сырья и топлива, сельскохозяйственных и лесных товаров) или дифференцируя их вплоть до подсубпозиций (рынок нелегированного передельного чугуна — см. параграф 25.3).

Номенклатура продукции машиностроения чрезвычайно велика, поэтому для анализа рынка машин и оборудования его обычно делят на три группы: продукцию общего машиностроения, транспортное оборудование, конторское и электротехническое оборудование. Рынки минерального сырья и топлива охватывают такие товарные группы, как нефть, газ, уголь, руды и концентраты, черные, цветные и драгоценные металлы, нерудные ископаемые. Сельскохозяйственные и лесные товары также представлены на мировом рынке в широком ассортименте.

26.2. Конъюнктура мировых товарных рынков и конъюнктурообразующие факторы

Конъюнктура товарного рынка (товарная конъюнктура) — это форма проявления на рынке в реальном времени и в определенном пространстве системы условий и факторов, которая приводит к изменению соотношения спроса, предложения и цен.

Для изучения этой ситуации используют индикаторы (показатели) конъюнктуры товарных рынков. Под индикаторами конъюнктуры товарных рынков понимают показатели, отражающие наиболее значимые изменения исследуемых объектов.

В свою очередь основным критерием выбора индикативных рыночных показателей является их способность отражать изменение конъюнктурообразующих факторов, влияющих на рынок

в определенный период времени. К последним в первую очередь относятся факторы спроса (прежде всего объем личного и производственного потребления, объем и структура импорта, производство товаров-субститутов) и факторы предложения (прежде всего масштабы и степень загрузки производственных мощностей, портфель заказов, величина нераспроданных запасов). Кроме того, для каждого рынка существует свой дополнительный набор индикаторов: например, для мирового рынка пшеницы такими индикаторами являются изменения посевных площадей, урожайности, размера фрахтовых ставок.

Изучение конъюнктуры товарного рынка подразделяется на четыре этапа: определение объекта исследования, накопление материалов, анализ и прогноз. Основной массив информации для конъюнктурных исследований формируется статистическими справочниками, научными и деловыми публикациями, материалами международных организаций и национальных органов, биржевой аналитикой. На этапе анализа самым сложным моментом является определение силы и направленности действия основных конъюнктурообразующих факторов. В прогнозировании конъюнктуры весьма значимым является вопрос о выборе методов прогнозирования, так как их насчитывается несколько десятков, но в первую очередь это экстраполяция трендов, экономико-математический анализ, экспертные оценки, технические методы.

Экстраполятивные методы прогнозирования основаны на анализе динамики объекта в ретроспективном периоде. В процессе экстраполяции определяют временной ряд, тренд и случайную компоненту. Использование данной группы методов для прогнозирования товарных рынков возможно в тех случаях и ситуациях, когда набор конъюнктурообразующих факторов не претерпевает серьезных изменений на длительном отрезке времени.

Экономико-математические методы прогнозирования все в большей степени становятся востребованы для определения ситуации на товарных рынках в будущем. Они основаны на выявлении и использовании устойчивых взаимосвязей между индикаторами товарного рынка. Однако преимущества экономико-математических методов прогнозирования могут быть нивелированы из-за некорректного подбора индикаторов конъюнктурообразующих факторов, что часто является причиной низкого качества прогнозов.

Весьма востребованы для прогнозирования товарных рынков методы экспертных оценок (интуитивные методы прогнозирования), которые подразделяются на индивидуальные и коллектив-

ные (например, метод Дельфи, т.е. опрос экспертов в несколько туров).

Для прогнозирования цен в биржевой торговле широко используются технические (механистические, графические) методы прогнозирования. В общем виде они основаны на отображении амплитуды колебаний цен с помощью вертикальных отрезков с указанием цены на момент закрытия биржи, на позиционно-диаграммном изображении биржевых котировок или на построении скользящих средних биржевых котировок.

При существующем многообразии аналитических методов прогнозирования мировых товарных рынков нельзя сделать однозначный вывод о том, какой из них является наиболее эффективным. В большинстве случаев приоритетным является комплексное использование нескольких из них.

26.3. Ценообразование в мировой торговле

Цена является важнейшим показателем состояния рынка, а ее определение — одной из главных задач исследования конъюнктуры мирового рынка.

На цену оказывают влияние все конъюнктурообразующие факторы, однако одни из них действуют непосредственно и степень их влияния может быть определена количественно, влияние других — лишь весьма приблизительно. Например, влияние роста добычи сланцевого газа в США на цены можно просчитать количественно через систему показателей предложения и спроса в текущем периоде, а потенциальному воздействию такого вида потенциально перспективного вида топлива, как газогидрат (газ в кристаллическом состоянии, в основном на дне морей и в вечной мерзлоте), можно дать лишь экспертную оценку.

В свою очередь все ценообразующие факторы подразделяются на факторы первого порядка, т.е. оказывающие влияние на рыночную цену непосредственно, на факторы второго и последующих порядков, действующие на цену опосредованно, а также на специфические факторы, которые влияют на цену на микроуровне.

К числу ценообразующих факторов первого порядка относятся: средний уровень затрат на единицу продукции, соотношение спроса и предложения, регулирование цен со стороны государства и хозяйствующих субъектов, состояние валютно-финансо-

вой сферы. Факторы второго порядка представляют собой основные элементы основополагающих факторов: к примеру, изменение заработной платы в автомобилестроении будет влиять на цену автомобиля опосредованно через затраты.

К специфическим ценообразующим факторам относятся потребительские и качественные характеристики товара, базисные условия поставки, сроки поставки, условия платежа, характер взаимоотношений контрагентов. Сложность в том, что все факторы действуют на рыночную цену комплексно, в системе. Например, для рынка пшеницы ценообразующими факторами в текущем сельскохозяйственном году будут фермерские затраты, урожайность зерна, уровень государственной поддержки (в том числе условия проведения зерновых интервенций в основных странах-производителях), цены на горюче-смазочные материалы, экономическая и политическая ситуация в странах — основных импортерах и экспортерах, погодные и климатические условия.

Для конъюнктурных исследований необходимо выделять понятие «мировая цена». *Мировой ценой* может считаться внешнеторговая цена, по которой на товарном рынке на регулярной основе осуществляются импортные или экспортные операции, платежи по которым проводятся в свободно конвертируемой валюте. При этом мировая цена может иметь различный вид. В зависимости от особенностей товара к числу наиболее распространенных видов мировых цен относятся биржевые котировки, цены аукционов, цены торгов, средние экспортные или импортные цены, справочные цены, цены предложений крупных фирм, цены фактических сделок. Например, на бирже формируются цены на металлы, нефть, многие виды зерновых, масличных культур, сахар; на аукционах — цены на пушнину, чай, рыбу, цветы; на торгах — цены на комплектное оборудование. Машины и оборудование торгуются преимущественно с ориентацией на справочные цены и цены предложений.

Одной из характерных черт мировой цены товарного рынка является ее множественность, понимаемая как наличие в один и тот же период времени при аналогичной конъюнктуре различного уровня цен на товар с одними и теми же качественными характеристиками. Например, цены на мягкую озимую краснозерную пшеницу на различных биржах будут различны. В основе такой дисперсии цен лежат специфические ценообразующие факторы.

Начало нынешнего века характеризуется весьма сложным соотношением факторов и условий формирования конъюнктуры

и цен — как общих для многих товарных рынков, так и имеющих влияние лишь на отдельные из них. Макроэкономическая ситуация, определявшая положение на основных товарных рынках в начале века, отличалась неоднородностью действующих факторов и, как следствие, нестабильностью важнейших экономических показателей на отдельных этапах. Глобальными тенденциями в этот период были высокая степень колебаний и неравномерное движение мировых цен на сырьевых товарных рынках. Начиная с середины первого десятилетия она значительно превысила средние показатели за последнее десятилетие XX в., однако к середине второго десятилетия XXI в. тенденция сменилась на противоположную.

Динамичный экономический рост в странах Азии, особенно в Китае и Индии, явился важнейшим фактором глобального повышения спроса на сырьевые товары, изменения товарной структуры мировых рынков и соответственно роста цен. В результате если на предыдущих этапах для экспортеров сырьевых товаров условия торговли долговременно ухудшались, то этап повышения цен на сырьевые товары улучшил условия торговли для экспортеров этой товарной группы и ухудшил для экспортеров готовых изделий (табл. 26.1). Соответственно снижение деловой активности в совокупности с политическими и прочими факторами в значительной степени поменяло ситуацию.

Таблица 26.1

**Динамика индекса цен на сырьевые товары
в мировой торговле (2000 г. = 100)**

Товар	Показатель									
	1970 г.	1980 г.	1990 г.	2005 г.	2007 г.	2009 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Все товарные группы	54	159	124	140	207	213	302	277	258	242
Сырая нефть	8	126	78	189	252	219	368	372	369	341
Минералы, руды, металлы	54	116	127	173	313	232	375	322	306	280
Сельскохозяйственное сырье	40	131	128	129	164	163	289	223	206	186
Продовольствие	57	184	122	128	169	216	273	269	249	239

Составлено по: UNCTAD. Free Market Commodity Price Indices. Annual, 1960—2012; <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=28769>

Цены на сырьевые товары, особенно на металлы, имеют жестко детерминированную циклическую компоненту, но корреляция между экономическим ростом и ежегодным изменением цен на металлы составляет порядка 50%.

Ценам на сельскохозяйственные товары свойствен свой ряд особенностей — они формируются на основе худших условий производства (отсюда сильная разница цен на один и тот же товар на разных национальных товарных рынках), велики цикличность и сезонность (приводят к повышенной неустойчивости и высокой амплитуде колебаний).

Общая тенденция движения цен на машины и оборудование в начале XXI в. складывается как повышательная, являясь продолжением ситуации конца XX в. Основными причинами этого явления можно считать рост товарной диверсификации; необходимость постоянного улучшения качества изделий, что ведет к росту издержек; повышение требований к товарам по показателям точности, производительности; рост затрат на НИОКР, особенно ощутимый в производстве машин и оборудования. Динамика цен по отдельным товарным группам является при этом разнонаправленной. Долговременной тенденцией движения цен является их падение на стандартные массовые изделия промышленного и бытового назначения и рост на уникальное, нестандартное оборудование. Снижению цен способствует повышение серийности оборудования, так как оно дает возможности для снижения издержек и роста производительности. Рост цен в свою очередь стимулируется государственными программами поддержки отдельных отраслей, военными заказами, государственными программами участия в мегапроектах.

Методики определения цен на машины и оборудование разнятся в зависимости от товарных сегментов. Цены на массовые стандартные изделия в общем виде формируются на основе средних издержек и средней нормы прибыли. Они в значительной степени подвержены колебаниям. Основными их видами являются публикуемые справочные цены, цены предложений крупнейших операторов рынка. Эти цены, как правило, доступны и для сторон, не участвующих в сделке.

Цены на нестандартное и уникальное оборудование ориентируются на индивидуальные издержки производства и индивидуальную норму прибыли. Для определения цен на этих товарных рынках часто используются расчетные методы: удельных стоимостей, скользящей цены, индексные. Соответственно велика

дисперсия цены. Например, цена контракта оборудования с длительным сроком изготовления (крупное энергетическое оборудование, авиационная техника, суда) определяется по *скользящей цене* на основе нижеследующей формулы скольжения.

Пример расчета скользящей цены:

$$P_1 = P_0 (A \times K_a + B \times K_b + C),$$

где P_1 — цена контракта;
 P_0 — базисная цена;
 A — доля материалов в цене;
 B — доля оплаты труда в цене;
 C — доля постоянных компонентов;
 K_a, K_b — средние значения коэффициентов роста цен на соответствующие элементы за период скольжения цены.

На цены влияет также состояние отраслей, потребляющих оборудование. Классическим стал пример снижения портфеля заказов в авиастроении после террористических актов в США в 2001 г. В начале нынешнего десятилетия наблюдалось снижение цен на все основные виды новых торговых судов, особенно на контейнеровозы и сухогрузы, что отражало снижение спроса на перевозимые ими товары.

Пример расчета цены на новую модель готового изделия:

$$P_n = P_1 \times Q_n + D,$$

где P_n — цена нового товара;
 P_1 — удельная цена по основному параметру существующего на рынке товара;
 Q_n — количественный показатель основного параметра нового товара;
 D — изменение цены за счет второстепенных свойств нового товара.

В некоторых сегментах рынка машин и оборудования в последние годы весьма ярко проявляется тенденция зависимости цен от сферы услуг. К примеру, в системе «трубка мобильного телефона — услуга» ведущую роль стали играть услуги операторов, т.е. абонент в первую очередь выбирает компанию связи,

а телефон становится лишь средством получения услуги. Это привело к выравниванию цен на трубки, снижению их дисперсии, способствовало стабилизации цен в товарных сегментах (кроме элитного).

Выводы

1. Конъюнктура мировых рынков товаров и услуг формируется под влиянием общих условий и конъюнктурообразующих факторов. Первые определяют вектор развития, вторые — реальные изменения.

2. Выделяют четыре этапа изучения конъюнктуры товарных рынков. При этом между ними сохраняется единство, позволяющее комплексно анализировать состояние рынка.

3. Современный этап развития мировых товарных рынков характеризуется значительным изменением ценовых пропорций, связанных с воздействием как новых общих условий, так и динамично изменяющихся конъюнктурообразующих факторов. Локомотивом общего изменения цен являются топливно-сырьевые и аграрные рынки. В этом росте велика доля спекулятивной составляющей. При значительном росте цены на многие сырьевые товары в первом десятилетии XXI в. превысили исторические пики, однако затем произошло изменение ценового вектора.

Термины и понятия

Мировой товарный рынок
Конъюнктура товарного рынка
Мировая цена
Скользящая цена

Вопросы и задания для самопроверки

1. Дайте понятие конъюнктуры товарных рынков и назовите этапы исследования конъюнктуры товарного рынка.
2. Какие методы прогнозирования используются в конъюнктурных исследованиях?
3. Что такое конъюктурообразующие факторы и как они подразделяются?

4. Какая цена может считаться мировой?
5. Что такое множественность товарных цен и как она проявляется на отдельных товарных рынках?
6. Назовите современные тенденции формирования конъюнктуры рынков машин и оборудования.

Глава 27. Внешнеторговые сделки купли-продажи

Материал данной главы дает представление о правовой базе международных экономических, прежде всего внешнеторговых, операций, о применении различных условий при заключении внешнеторговых контрактов и о специфических рисках, сопровождающих внешнеторговые сделки.

27.1. Правовое регулирование внешнеторговых сделок

Современная система норм, регулирующих внешнеторговые операции, включает:

- внутреннее законодательство государств;
- международные договоры;
- международные и национальные правовые обычаи и обычаи делового оборота.

Внутреннее законодательство

Законодательство о регулировании внешнеторговых операций в разных странах формируется по-разному. В некоторых странах нормы права, относящиеся к внешней торговле, закрепляются как часть общеэкономического законодательства, в отраслевых законах и подзаконных актах. В других странах государство принимает специальные законы и даже кодексы законов по внешнеэкономическим связям. В России нет единого внешнеэкономического кодекса, но существует значительное количество правовых актов, содержащих нормы международного экономического права, и важнейшими среди них являются Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ). В то же время в нашей стране есть значительное количество законов и подзаконных ак-

тов, регламентирующих процедуру осуществления внешнеэкономической и инвестиционной деятельности с иностранным участием. Как правило, эти акты носят комплексный характер и содержат правила поведения, относящиеся к различным отраслям права — административному, финансовому, таможенному, трудовому, гражданскому и др. Так, Закон «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» определяет принципы регулирования этой сферы, формы и методы регулирования, а также систему органов, осуществляющих те или иные регуляторные функции в данной сфере.

Многие из этих законов и подзаконных актов, а также положения ГК РФ базируются на введенных во внутреннее законодательство нормах, взятых из международных договоров.

Международные договоры

Международные договоры могут иметь характер многосторонних соглашений (конвенций), которые обычно разрабатываются международными межправительственными организациями, региональных договоров и двусторонних межгосударственных соглашений.

Международные договоры, разрабатываемые международными организациями, носят универсальный характер и рассчитаны на широкое применение. Однако серьезным препятствием на пути их всеобщего признания и распространения продолжают оставаться как значительные расхождения в практике международного права, существующие в разных странах, так и нежелание многих государств мира отказываться от применения собственных национально-правовых актов в пользу унифицированных норм международных договоров. В меньшей степени это относится к внешнеторговой деятельности и международным расчетам.

В числе международных договоров, уже функционирующих в этой области и подписанных Россией, можно назвать, в частности:

- Венскую конвенцию ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. (регулирует процедуру заключения договора международной купли-продажи товаров, а также определяет права и обязанности продавца и покупателя, которые возникают из такого договора);
- Конвенцию об исковой давности в международной купле-продаже товаров 1974 г. и Дополнительный протокол к ней 1980 г.

(устанавливает единый срок исковой давности для предъявления требований, вытекающих из договора международной купли-продажи, продавцом и покупателем друг другу);

- Гаагскую конвенцию о праве, применимом к договорам международной купли-продажи товаров 1986 г. (содержит в основном коллизионные нормы, регламентирующие процедуру определения права, применяемого при исполнении внешне-торговых сделок, и устанавливает сферу его действия).

В области международных расчетов в настоящее время наиболее значимыми являются три Женевские конвенции об унификации права, относящегося к векселям, и три последующие Конвенции, также подписанные в Женеве, об унификации права, относящегося к чекам.

Значительное количество международных договоров заключено в области транспорта, перевозки грузов и пассажиров. В числе наиболее значимых, в которых участвует Россия, можно назвать:

- Международную конвенцию по унификации некоторых правил о коносаменте;
- Варшавскую конвенцию по унификации некоторых правил, касающихся международных воздушных перевозок;
- Конвенцию о договоре международной перевозки грузов автомобильным транспортом;
- Соглашение о перевозке пассажиров и багажа по железным дорогам в прямом международном сообщении;
- Соглашение о международном грузовом сообщении;
- Конвенцию ООН о морской перевозке грузов (Гамбургские правила);
- Конвенцию о международных железнодорожных перевозках грузов, пассажиров и багажа;
- Конвенцию ООН о международных смешанных перевозках грузов.

Кроме того, можно также выделить довольно многочисленную группу международно-правовых соглашений по вопросам интеллектуальной собственности, в большинстве которых также участвует Российская Федерация. К их числу относится один из старейших источников современного международного частного права — Парижская конвенция по охране промышленной собственности 1883 г., участниками которой являются более 140 государств мира, а также другой важный документ в этой области — Договор о патентной кооперации (РСТ) 1970 г.

Международные и национальные правовые обычаи и обычаи делового оборота

Особенностью торговых операций, как во внутренней, так и в международной торговле, является та роль, которая отводится торговым обычаям и обыкновениям. Многие из них впоследствии были закреплены как правовые нормы.

В международной торговле обычай являлся, возможно, первым и основным источником права, дополненным впоследствии системой международных договоров, конвенций и соглашений. Зачастую обычай имел устную форму, что порождало различное его толкование и затрудняло процесс доказывания его существования. В связи с этим различными участниками международной торговли велась работа по неофициальной кодификации торговых обычаев.

Под *торговым обычаем, или обычаем делового оборота*, понимается правило, сложившееся в сфере торговли на основе постоянного и единообразного повторения фактических отношений. Соответственно под международным обычаем понимают правила поведения субъектов международного права, появившиеся в результате длительной, единообразной практики и признанные в качестве международной правовой нормы. Торговые обычаи характеризуются следующими признаками:

- сложившееся правило, устойчивое и достаточное в своем содержании;
- широко применяемое правило;
- правило, не предусмотренное законодательством.

Условиями применения торгового обычая является знание его сторонами, совершающими сделку. Торговые обычаи не всегда зафиксированы в каком-либо письменном документе, хотя сейчас такие документы чаще всего имеются и являются желательными, так как вносят определенность в отношения сторон и исключают возникновение коммерческих споров.

Изложение торговых обычаев можно найти в правилах биржевой торговли, в специальных сборниках, выпускаемых национальными торговыми палатами, в типовых контрактах. Арбитражные суды при рассмотрении споров по сделкам по отдельным вопросам также опираются на сложившиеся торговые обычаи.

Наиболее важную роль в изучении и систематизации торговых обычаев играют национальные торговые палаты. Так, например, Торгово-промышленная палата РФ свидетельствует торговые

и портовые обычаи, принятые в Российской Федерации, и может давать соответствующие заключения.

Основной организацией, занимающейся систематизацией торговых обычаев и разработкой соответствующих документов в области международной торговли, является Международная торговая палата. Данной организацией подготовлены целый ряд документов, способствующих единообразию понимания и практики ведения операций в области международной торговли. Одним из наиболее известных и используемых документов являются Международные правила толкования коммерческих терминов, получившие сокращенное наименование «Инкотермс» (см. подробнее параграф 27.3).

Торговые обычаи оказывают существенное влияние на содержание обязательств сторон по договорам, а также играют решающую роль при разрешении споров в арбитраже. Так, при наличии в контрактах и договорах неясностей или неточностей торговые обычаи помогают уточнить их содержание. Торговые обычаи зачастую заменяют некоторые нормы права, когда в договоре или контракте имеется прямое указание на применение торговых обычаев. Роль торговых обычаев в регулировании торговых отношений закреплена в ряде международных соглашений. Так, в соответствии со ст. 9 Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров стороны договора «связаны любым обычаем, относительно которого они договорились, и практикой, которую они установили в своих взаимных отношениях. При отсутствии договоренности об ином считается, что стороны подразумевали применение к их договору или его заключению обычая, о котором они знали или должны были знать и который в международной торговле широко известен и постоянно соблюдается сторонами в договорах данного рода в существующей области торговли».

К торговым обычаям относятся и *торговые, и деловые обыкновения*, которые также иногда называют *узансами*. Узанс (от лат. *usus* — привычка) — коммерческий торговый обычай, дополняющий в некоторых отношениях условия договора. От обычаев обыкновения отличаются тем, что складываются в практике торговых сделок и определяют детали этих сделок. Обыкновения могут регулировать взаимоотношения сторон только в тех случаях, когда стороны в той или иной форме признали необходимым применение обыкновения какого-либо морского порта.

В отличие от обычаев обыкновения не являются источниками права и применяются только при условии, что эти правила из-

вестны сторонам и нашли отражение в договоре в виде прямой или подразумеваемой отсылки к ним. Торговые обыкновения рассматриваются судом в качестве составной части заключенного контракта, если такое правило не было исключено сторонами в какой-либо форме.

Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров

Согласование условий сделки между сторонами завершается, как правило, подготовкой документа, в котором детально фиксируются права и обязанности сторон. Такой документ носит название внешнеторгового договора или внешнеторгового контракта. Термина «договор» и «контракт» являются синонимами, однако в практике договорами чаще именуются международные соглашения на уровне государственных органов, тогда как термин «контракт» больше применяется к коммерческим сделкам.

Особую роль в правовом регулировании внешнеторговых сделок играет *Венская конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров*, которая разрабатывалась в рамках Комиссии ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) и была принята на специально созванной международной конференции в Вене в 1980 г.

Значение Венской конвенции определяется не только тем, что уже сегодня в ней участвуют многие государства, но и тем, что она представляет собой международную унификацию материально-правовых норм, регулирующих самый распространенный вид договора — куплю-продажу.

Правовые решения в Венской конвенции иногда значительно отличаются от тех подходов, которые имеются в регулировании и практике отдельных государств. Это объясняет причину того, что некоторые страны — участники мировой торговли (США, Великобритания) не торопятся подписать эту Конвенцию. При всех положительных последствиях применения унифицированных норм регулирования на практике это означает и определенные трудности для участников торговых сделок, которые не сразу могут адаптироваться к новым правовым нормам.

Вместе с тем появление данной Конвенции не повлияло на принцип автономии воли сторон и возможности продавца и покупателя самостоятельно согласовать подходящие для них условия сделки. Принцип «автономия воли сторон» является

спецификой международных сделок и обозначает возможность участников такой сделки согласовывать любые удобные для них условия, не принимая при этом во внимание нормы национального законодательства. Единственным ограничением являются императивные, т.е. обязательные к применению нормы законодательства.

Положения Конвенции применяются к правам и обязанностям сторон по сделке диспозитивно, т.е. только если стороны не урегулировали свои взаимоотношения каким-то иным образом, чем это указано в Конвенции.

Действие Конвенции распространяется на договоры купли-продажи товаров, заключенные сторонами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах. Тем самым Конвенция устанавливает тот критерий, который позволяет считать куплю-продажу международной с точки зрения Конвенции, а именно расположение предприятий контрагентов в разных странах. При этом принадлежность самих предприятий к разным коммерческим организациям не является обязательной. Таким образом, поставка продукции от материнской компании ее зарубежному филиалу будет являться международной сделкой. На ряд сделок купли-продажи (товарообменные сделки, подрядные сделки, поставка судов воздушного и водного транспорта, электроэнергии) действие Конвенции не распространяется.

Венская конвенция установила весьма важные положения, касающиеся формы договора. Так, согласно ст. 11 не требуется, чтобы договор купли-продажи заключался или подтверждался в письменной форме или подчинялся иному требованию в отношении формы. Он может доказываться любыми средствами, включая свидетельские показания. В то же время, поскольку это положение Конвенции противоречит императивным предписаниям национального законодательства некоторых государств, требующих заключения исключительно письменного договора, ст. 96 Конвенции предоставила таким государствам право на подобное решение. В связи с этим Россия при присоединении к Конвенции на основании ст. 96 сделала заявление том, что договоры международной купли-продажи товаров с участием российских организаций должны заключаться исключительно в письменной форме.

Значительное место отведено в Конвенции способам заключения международных сделок купли-продажи товаров. Основными инструментами сторон являются оферта и акцепт. Под *офертой*, согласно Конвенции, понимается предложение о заключении до-

говора, адресованное одному или нескольким конкретным лицам и выражающее намерение оферента считать себя связанным в случае акцепта. Необходимыми условиями, позволяющими считать коммерческое предложение именно офертой, являются обозначение товара, прямое или косвенное указание на количество и цену. Предложения, адресованные неопределенному кругу лиц, Конвенция рассматривает лишь как приглашение делать оферты, если иное прямо не указано оферентом.

Рассматривая оферту, покупатель может иметь какие-то собственные предложения по поводу будущей сделки, которые он излагает в своем ответе. Венская конвенция (ст. 19) исходит из того, что ответ на оферту, который содержит дополнения, ограничения или иные изменения, является отклонением оферты продавца и представляет собой встречную оферту. При этом, однако, в Конвенции даются различия в отношении сделанных адресатом оферты изменений. Так, ответ на оферту признается *акцептом*, если дополнительные или отличающиеся условия не меняют существенно условия оферты. Такой ответ не будет признан акцептом, только если оферент без задержки возразит против соответствующих изменений. Если же таких возражений от оферента не последует, то договор считается заключенным на условиях оферты с изменениями, содержащимися в акцепте. Например, в оферте продавца указано, что сдача-приемка товара будет происходить в порту отправления. В своем письме покупатель указывает на то, что данная процедура должна происходить в присутствии представителей обеих сторон. В данном контексте это дополнение не является существенным, и ответ будет признан акцептом.

В том случае, когда изменения адресата оферты касаются существенных условий сделки, такой ответ рассматривается только как встречная оферта. При этом Венская конвенция предусматривает в отношении договоров международной купли-продажи товаров примерный перечень условий, которые существенно изменяют условия оферты: цена, условия платежа, качество и количество товара, место и срок поставки, объем поставки, ответственность одной стороны перед другой, порядок разрешения споров. Продолжим вышеприведенный пример условия оферты продавца относительно проведения сдачи-приемки товара в порту отправления. Если в своем ответе покупатель укажет, что данная сдача-приемка будет считаться предварительной, а окончательная должна пройти в порту назначения, то такое изменение является существенным и будет считаться встречной офертой.

Положения Венской конвенции в отношении акцепта с изменениями расходятся с трактовкой ГК РФ. Согласно ГК РФ, существенными признаются не только условия о предмете договора, но и условия, которые названы в российском законодательстве в качестве существенных для конкретного вида договора, а также все те условия, относительно которых стороны должны прийти к соглашению. Проще говоря, согласно российскому законодательству, любые изменения считаются существенными и придают ответу покупателя характер встречной оферты. Таким образом, моменты заключения договора по российскому и международному праву могут не совпадать. Понимание этого различия особенно актуально для тех российских участников внешнеэкономической деятельности, которые редко заключают внешнеторговые сделки.

Согласно ст. 25 Конвенции, нарушение договора, допущенное одной из сторон, считается существенным, если оно влечет за собой такой вред для другой стороны, что последняя в значительной степени лишается того, на что была вправе рассчитывать на основании договора. Эта статья имеет значение для применения продавцом или покупателем средств правовой защиты, также предусмотренных условиями Конвенции. Такого рода нарушения, к примеру, могут произойти при поставке промышленного сырья (нефти, угля) ненадлежащего качества. Если технология переработки покупателя не позволяет использовать поставленный сорт товара, то он будет вынужден прибегнуть к дополнительной закупке товара надлежащего качества и при этом, возможно, будет нести ответственность перед своими клиентами за задержку поставки переработанной продукции.

В отличие от обязательств продавца обязанности покупателя в силу Венской конвенции менее регламентированы и заключаются прежде всего в оплате товара и получении его. Основное нарушение, которое, как правило, допускает покупатель, как раз и заключается в неуплате (частичной оплате) цены товара.

Венская конвенция содержит ряд норм, регламентирующих отношения сторон договора купли-продажи, когда становится ясно, что одна из сторон договора до момента исполнения не исполнит существенной части своих обязанностей или же допустит существенное нарушение договора. Так, в ст. 71 Конвенции предусмотрено, что сторона может приостановить исполнение своих обязанностей, если после заключения договора становится ясно, что другая сторона не исполнит значительной части

своих обязательств в результате или серьезного недостатка в ее способности осуществить исполнение, или в ее кредитоспособности, или по причине ее поведения в ходе подготовки исполнения, либо при исполнении договора. При этом сторона, приостанавливающая исполнение, должна немедленно известить об этом вторую сторону. Однако если вторая сторона предоставит достаточные гарантии исполнения своих обязательств, то первая сторона должна продолжить осуществление исполнения.

Кроме того, согласно ст. 71 Конвенции, если до наступления срока исполнения становится ясно, что одна из сторон совершит существенное нарушение договора, то другая вправе заявить о его расторжении. Сторона может заявить о расторжении договора также и в случае нарушения обязательств по поставке товаров отдельными партиями в отношении любой из партий товара (ст. 73 Конвенции).

Нарушение договора влечет за собой требование пострадавшей стороны о возмещении убытков. Анализируя положения о порядке возмещения убытков, необходимо отметить, что в соответствии со ст. 74 Конвенции под убытками понимаются суммы, равные ущербу, включая упущенную выгоду, который нанесен другой стороне вследствие нарушения договора. При этом убытки не должны превышать ущерба, который виновная сторона предвидела или должна была предвидеть в момент заключения договора, учитывая обстоятельства, которые она на тот момент знала или должна была знать. Таким образом, максимальные убытки покупателя, получившего ненадлежащий сорт товара, составят сумму, потраченную на новую сделку, плюс неустойка, уплаченная за неисполнение договора перед третьими лицами.

Статьи 75 и 76 Венской конвенции предусматривают альтернативные положения в части возмещения убытков:

- потерпевшая сторона вправе получить разницу между договорной ценой (ценой, указанной в контракте) и ценой по совершенной взамен сделке;
- если на момент расторжения договора существует рыночная, известная сторонам цена на соответствующий товар, и потерпевшая сторона не осуществила закупку или перепродажу товара, то она имеет право потребовать разницу между ценой, установленной в договоре, и этой ценой;
- а также возмещения любых дополнительных убытков согласно Конвенции.

Таким образом, в настоящее время практически все аспекты внешнеэкономической деятельности регулируются либо международными соглашениями, либо национальными правовыми актами.

27.2. Содержание и порядок оформления внешнеторгового контракта

Соглашение об основных условиях взаимных обязательств, достигнутое в ходе переговоров участниками внешнеторговой сделки, оформляется, как правило, письменным документом — контрактом, или договором купли-продажи. *Контракт купли-продажи* представляет собой документ, свидетельствующий о том, что одна сторона сделки (продавец) обязуется передать указанный в контракте товар (или иной предмет соглашения) в собственность другой стороне (покупателю), которая в свою очередь обязуется принять его и уплатить за него установленную цену.

В международной торговой практике существуют самые разнообразные контракты, их содержание зависит от операции, которую собираются совершить контрагенты. Но, несмотря на все разнообразие видов контрактов, в основе каждого из них лежат положения классического контракта купли-продажи.

Контракт купли-продажи считается заключенным, если он должным образом подписан сторонами, юридические адреса которых в нем указаны. Каждый контракт должен иметь индивидуальный номер, а также указание на дату и место его заключения, например контракт № PR14-01-3902, заключен в Москве 14 июля 2014 г.

В целом внешнеторговые контракты обычно содержат следующие основные статьи, располагаемые в определенной последовательности: преамбула и определение сторон; предмет договора; количество и качество товара, цена и общая сумма контракта; срок и дата поставки; условия платежа; упаковка и маркировка товаров; гарантии; штрафные санкции и возмещение убытков; страхование; обстоятельства непреодолимой силы; арбитражная оговорка.

Если предметом сделки являются машины и оборудование, то контракты могут включать и другие статьи: технические условия, обязательства по техническому обслуживанию, условия командирования специалистов и др. В случае продажи результатов твор-

ческой деятельности, в частности лицензий, ноу-хау, в контракт включаются статьи о конфиденциальности, о договорной территории и ряд других статей. Специальные вопросы контракта, прежде всего технические условия, характер упаковки и маркировки и ряд других, могут быть включены в основной текст контракта, а могут также оформляться приложениями к контракту, являющимися его неотъемлемой частью.

При рассмотрении формулировок контракта в данном параграфе в качестве примера используем условия гипотетического контракта, заключенного между японской и российской фирмами.

Текст контракта начинается с преамбулы, в которой указывается полное юридическое наименование сторон, заключивших договор. Традиционно первым указывается наименование продавца, вторым — наименование фирмы-покупателя. Например: ОАО «Тойо Менка Кайша Лтд», Осака, Япония, именуемая в дальнейшем «Продавец», с одной стороны, и ООО «Торговый дом „Разнопродакст“», г. Москва, именуемое в дальнейшем «Покупатель», с другой стороны, заключили настоящий контракт о нижеследующем:

Предмет контракта

Предметом контракта может быть продажа и поставка того или иного товара, оказание каких-либо услуг, а также передача того или иного вида технологии. В связи с этим в соответствующей статье контракта в краткой форме определяется вид внешнеторговой сделки (купля-продажа, аренда, подряд), а далее указывается сам объект операции. Например:

«Продавец продал, а Покупатель купил на условиях FOB со штивкой японский порт трикотажные изделия».

Если по контракту поставляется неоднородный товар, то в этом случае подробный перечень всех поставляемых сортов, видов, марок указывается в отдельном документе, называемом «*спецификация контракта*», который оформляется как приложение к контракту:

Продавец продал, а Покупатель купил на условиях FOB со штивкой японский порт трикотажные изделия в количестве, ассортименте, по ценам и по техническим условиям, указанным в приложениях 1 и 2, являющихся неотъемлемой частью настоящего контракта.

Если предметом сделки выступает один товар, но со сложными техническими характеристиками, то подробное описание пред-

мета соглашения дается в специальных разделах, которые называются «технические условия» или «технические спецификации». Они также могут оформляться как приложения к контракту, а в самом разделе о предмете контракта дается краткое определение товара и делается ссылка на соответствующий раздел или приложение.

Количество товара

При определении количества товара в контракте стороны должны согласовать единицу измерения количества, систему мер и весов, порядок установления количества.

Количество товара в контракте определяется единицами веса, объема, длины, в штуках т.д. Выбор единиц измерения зависит от характера самого товара и сложившейся практики международной торговли. Если единицей измерения является вес, то в тексте контракта необходимо указать вес нетто или брутто, а может быть *брутто за нетто* (тара в последнем случае составляет не более 1—2% веса товара и цена товара в упаковке мало отличается от цены той же весовой единицы товара).

Если товар подвержен естественной убыли во время перемещения от продавца к покупателю, то в контракт следует включить условия о распределении естественной убыли (усушка, утруска, утечка и т.п.) между сторонами. При отсутствии такого условия следует исходить из того, что до момента передачи товара естественная убыль лежит на продавце, а после этого момента — на покупателе.

При поставках массовых товаров обозначение количества обычно дополняется оговоркой, допускающей отклонение фактически поставляемого продавцом количества товара от количества, обусловленного в контракте. Эта оговорка называется оговоркой «около», или опционом, и может осуществляться по выбору продавца или по выбору покупателя. Чаще всего опцион применяется при морских перевозках грузов. Наличие опциона помогает стороне, взявшей на себя перевозку товара, фрахтовать необходимый для данной перевозки тоннаж и не оплачивать «мертвый» фрахт, т.е. фрахт за неиспользуемое пространство судна. Размер опциона устанавливается в процентах от основного количества и определяется договоренностью сторон и торговыми обычаями. Как правило, он не превышает 10%, но, к примеру, оговорка «около» для зерна составляет 5%, кофе — 3%, каучука — 2,5%, леса — 10%.

Поставка товаров по контракту в пределах опциона оплачивается покупателем по фактическому количеству и не является нарушением условий контракта.

Качество товара

Статья «Качество товара» обязательно присутствует в каждом контракте. Согласно торговым обычаям некоторых стран, контракты, в которых отсутствует оговорка о качестве товара, могут быть признаны недействительными. В России, согласно ГК РФ, при отсутствии указания на качество товара должен быть поставлен товар обычного для продавца качества, используемый по обычному назначению. В то же время, поскольку Венская конвенция считает характеристику предмета сделки существенным условием, а международные соглашения имеют приоритет над внутренним законодательством, отсутствие договоренности о характеристиках предмета контракта означает отсутствие сделки.

В этой статье стороны устанавливают качественные характеристики товара, т.е. совокупность свойств, определяющих его пригодность для использования по назначению. Стороны контракта должны стремиться к тому, чтобы дать наиболее полную качественную характеристику предмета сделки.

В международной практике чаще всего используются следующие способы определения качества в контрактах:

- по стандартам;
- техническим условиям (описанию);
- образцам.

При поставке товара по стандартам стороны могут выбрать и зафиксировать как национальный стандарт продавца, так и международный стандарт, а в некоторых случаях и стандарт фирмы-покупателя (применяется относительно редко). По техническим условиям (описанию) продаются и покупаются главным образом машины и оборудование, а также другие товары, на которые отсутствуют стандарты или к которым предъявляются специальные требования по качеству. Для определения качества товаров с индивидуальными признаками, например фруктов, используется способ установления качества по описанию. В таком случае в контракте подробно описываются все свойства товара.

Определение качества товара по образцу предполагает представление продавцом покупателю образцов товара и подтверждение их покупателем, после чего они становятся эталоном. Этот

способ распространен в основном в торговле потребительскими товарами. При этом в контракт вносится указание о количестве отобранных образцов и о порядке сличения поставленного товара с образцом, например:

«Качество товара должно соответствовать образцам, согласованным и подтвержденным обеими сторонами и являющимся эталонами к настоящему контракту. Один экземпляр образца-эталона хранится у Покупателя — другой у Продавца в течение восьми месяцев с даты окончания поставки. Они будут являться арбитражными образцами в случае возникновения спора между сторонами по настоящему контракту до момента урегулирования претензии».

В торговле отдельными товарами могут существовать специальные способы установления качества. Так, «по предварительному осмотру» продаются и покупаются аукционные товары и товары со складов; «по содержанию отдельных веществ в товаре» продаются руды, металлы, химические вещества; с указанием на качество товара *tel quel* (такой, какой есть) поставляются макулатура и другие виды вторичного сырья.

Основным документом, подтверждающим качество товара, является сертификат качества, выдаваемый либо фирмой-изготовителем, либо нейтральной организацией, осуществляющей проверку качества товара. В практике международной торговли известны случаи, когда крупные фирмы с мировым именем брали дополнительную плату за предоставление сертификата качества.

Срок поставки

Срок поставки — согласованные сторонами и предусмотренные в контракте временные периоды, в течение которых продавец должен передать предмет сделки покупателю. Сроки поставки в контракте могут быть установлены следующими способами:

- определением фиксированной даты поставки (российскими организациями используется редко);
- определением периода, в течение которого должна быть произведена поставка (месяц, квартал, год), что чаще всего встречается в контрактах российских компаний;
- применением специальных терминов («немедленная поставка», «со склада» и т.д.).

Под термином «немедленная поставка» в международной практике понимается поставка в течение определенного числа после

заклучения сделки. Это число определяется торговыми обычаями и составляет 1—14 дней. Обычаи торговли отдельными видами товаров могут предполагать иное трактование понятия «немедленная поставка». Так, в международной торговле нефтью и нефтепродуктами понятие спотовой (немедленной) поставки предполагает поставку в течение 30 дней с даты заключения сделки.

Во многих случаях в контракт купли-продажи вносится и оговорка о том, что будет считаться датой поставки. Это позволяет сторонам сделки в дальнейшем избежать споров о точности соблюдения сроков поставки. Эта дата определяется в зависимости от способов перевозки товара и может быть:

- датой транспортного документа, свидетельствующего о принятии товара к перевозке;
- датой расписки транспортно-экспедиторской фирмы в приеме груза для дальнейшей отправки по назначению;
- датой складского свидетельства, если покупатель несвоевременно предоставит тоннаж и продавец воспользуется своим правом передать товар на хранение на склад за счет покупателя;
- датой подписания приемо-сдаточного акта представителями продавца и покупателя после поставки последней партии, без которой невозможно использовать все ранее поставленное оборудование (в контрактах на комплектное оборудование).

Пример контрактных условий:

«Поставка товара по настоящему контракту должна быть произведена в течение января — февраля 2014 года тремя партиями. Продавцу предоставляется право производить досрочную поставку товара с согласия Покупателя. Датой поставки считается дата коносамента».

Базисные условия поставки

При заключении внешнеторговой сделки партнеры должны четко распределить между собой многочисленные обязанности, связанные с доставкой товара от продавца к покупателю (транспортировка, страхование в пути, оформление таможенных документов и т.п.). Каждая из этих обязанностей предполагает различные расходы, при транспортировке товара существует также риск, связанный с его порчей или потерей.

Для унификации понимания прав и обязанностей сторон контракта и были разработаны базисные условия поставки, которые

определяют обязанности продавца и покупателя по доставке товаров, устанавливают момент перехода риска случайной гибели или порчи товара с продавца на покупателя.

Базисными эти условия называются потому, что они устанавливают базис (основу) цены в зависимости от того, включаются расходы по доставке в цену товара или нет. Подробнее о них будет сказано в следующем параграфе.

Цена товара

Главными проблемами, которые нужно решить при установлении цены на товар, являются следующие:

- на какие цены ориентироваться экспортеру при установлении цены предложения и импортеру при определении целесообразности закупки (уровень цены);
- как соотносится цена товара с расходами по доставке товара покупателю (базис цены);
- как зафиксировать цену в контракте;
- в какой валюте установить цену товара;
- как избежать валютных рисков.

Уровень цены, на который ориентируются продавец и покупатель при заключении сделки, определяется ими на предварительной стадии подготовки к переговорам. Под уровнем цены обычно понимают текущее значение цены аналогичного товара, предлагаемого крупными поставщиками товара, либо цены, сложившиеся на организованных товарных рынках (биржах, аукционах). В процессе переговоров этот уровень является исходной точкой для согласования цены конкретного поставляемого товара с учетом различий по качеству и ряду других условий контракта.

Цена в контракте указывается в денежных единицах определенной валюты за количественную единицу на согласованном базисе поставки. К примеру:

«Цена устанавливается в долларах США и понимается FOB японский порт. Вышеупомянутая цена включает стоимость тары, упаковки и маркировки. Лихтеровка, погрузка товара на судно, включая укладку в трюме (штивку), производится Продавцом за его счет».

Выбор единицы изменения, за которую устанавливается цена, определяется характером товара и практикой, которая сложилась на мировом рынке при торговле данным товаром. При этом следует исходить из того, что покупатель выигрывает при установ-

лении цены в слабой валюте и в валюте, курс которой имеет тенденцию к снижению. Экспортер же, наоборот, стремится к наиболее сильной валюте, или валюте, которая имеет тенденцию к повышению.

В контракте цена может быть установлена за количественную единицу товара (например, за единицу массы, объема, за штуку, комплект и др.), за счетную единицу (за десяток, дюжину и др.), за весовую единицу исходя из базисного, т.е. указанного в условиях контракта, содержания основного вещества в товаре.

Если по одному контракту поставляются товары разного качества и ассортимента, то цена устанавливается отдельно за единицу товара каждого вида, сорта или марки. В таких случаях цены на товары указываются в приложениях к контракту — спецификациях, которые являются неотъемлемой частью контракта.

При поставках комплектного оборудования в спецификации указывается цена на каждое комплектующее изделие. При частичных поставках в спецификации указывается цена по каждой частичной поставке.

При этом стороны оговаривают, как понимается установленная цена, т.е. входят ли в нее расходы, связанные с отправкой груза, за тару, упаковку, маркировку и др.

В контракте могут применяться различные цены:

- твердая цена;
- цена с последующей фиксацией;
- скользящая цена.

Твердая цена вносится в контракт после согласования между сторонами на переговорах и не подлежит изменению в ходе исполнения контракта. Твердые цены лучше подходят для краткосрочных сделок. Фиксация твердой цены в контрактах с длительным сроком исполнения может привести к тому, что контрактная цена будет существенно отличаться от текущей рыночной цены, а это невыгодно одной из сторон.

Цены с последующей фиксацией в контракте не указываются, а описывается способ установления цены в будущем, т.е. на момент исполнения договора. Так, может быть предусмотрено установление контрактных цен по уровню биржевых котировок на день поставки или платежа либо на основании других достоверных справочных цен. К примеру: «Цена на алюминий, поставляемый по данному контракту, устанавливается на уровне спотовой котировки Лондонской биржи металлов на дату коносамента».

Скользящая цена предусматривает фиксацию исходной (базисной) цены в контракте, которая в течение исполнения соглашения может измениться по согласованному сторонами методу при изменении ценообразующих элементов. Такой способ установления цены может применяться при поставках как сырья, так и машин и оборудования. Например, скользящая цена на оборудование — это цена, исчисленная в момент исполнения контракта путем пересмотра базовой (договорной) цены с учетом изменений в издержках производства, происшедших в период исполнения контракта. Чаще всего скользящая цена устанавливается при торговле машинами и оборудованием со сроками поставки, превышающими один год, а также при исполнении больших по объему и продолжительных по времени подрядных работ.

Подобный способ установления цены при поставке сырьевых товаров иногда называют *подвижной ценой*. В этом случае цена контракта увязывается с изменениями рыночной цены данного товара к моменту его поставки. В контракте обязательно указывается источник, по которому следует судить об изменении цен, а также оговаривается допустимый минимум и максимум отклонения рыночной цены от контрактной.

Условия платежа

Условия платежа включают установление валюты платежа, способа и порядка расчетов за поставленный товар, перечень документов, представляемых к оплате, и защитные меры против необоснованной задержки платежа либо других нарушений платежных условий контракта.

Правильно выбранные условия и формы расчетов в контрактах во многом определяют быстроту оборачиваемости средств в каждой внешнеторговой операции, а также ее эффективность.

При выборе условий платежа учитываются такие факторы, как характер товара (сырье, продовольствие, оборудование, услуги, ноу-хау); конъюнктура рынка соответствующего товара; торговые обычаи и обыкновения; наличие межправительственных платежных соглашений; нормы национального валютного контроля стран-контрагентов; сложившиеся в банковской практике единообразные правила по применению различных форм расчетов.

Условия платежа устанавливают, на какой стадии движения товара производится его оплата и будет ли она совершаться еди-

новременно или несколькими взносами. Так, оплата может производиться до поставки товара, в процессе поставки товара либо в течение продолжительного времени после поставки товара. При этом в каждом из этих случаев покупатель может оплатить купленный товар полностью или по частям.

Основными способами платежа, используемыми в практике международной торговли, являются наличный платеж и платеж в кредит, а также их сочетание.

Наличный платеж включает все виды расчетов, при которых товар оплачивается полностью в период от его готовности для экспорта до или в момент перехода товара или товарных документов в распоряжение покупателя. Формами расчета наличными являются:

- чек;
- банковский перевод;
- аккредитив;
- инкассо;
- расчет по открытому счету.

Чек (во внешнеторговых расчетах) представляет собой письменное распоряжение покупателей или заказчиков своим банкам выплатить указанные в них суммы предъявителям (конкретным лицам, организациям) или по их приказу другим лицам (ордерные чеки). Чековая форма расчетов используется на практике редко.

Банковский перевод (во внешнеторговых расчетах) предполагает, что экспортеры направляют импортерам счета и другие документы за поставленные товары, выполненные работы, по претензиям и другим взаимным расчетам. На основании этих документов платежники отсылают в свои банки платежные поручения на перевод денег на счета экспортеров или кредиторов.

Инкассо представляет собой обязательство банка по поручению экспортера получить от импортера сумму платежа по контракту против передачи последнему товарных документов и перечислить ее экспортеру. Обычно инкассовый платеж осуществляется против предъявленных внешнеторговых документов и в этом случае именуется документарным инкассо (см. параграф 33.1).

Аккредитив предусматривает обязательство покупателя открыть к установленному в контракте сроку в определенном банке-эмитенте аккредитив в пользу продавца на оговоренную сумму. Как и в случае с инкассо, аккредитив открывается против

предъявленных внешнеторговых документов и называется документарным инкассо (см. параграф 33.1).

Наиболее выгодной для экспортера формой расчетов является безотзывный документарный аккредитив. Он представляет собой обязательство банка произвести по просьбе и в соответствии с указаниями импортера платеж экспортеру (при наличных расчетах) или акцептовать тратту (при расчетах в кредит) против передачи в банк предусмотренных документов и при соблюдении всех прочих условий аккредитива.

В практике российских организаций и в международной практике наибольшее распространение получили аккредитивная и инкассовая формы расчетов. При этом аккредитив в большей степени удобен продавцу, так как создает для него большие гарантии оплаты, а инкассовая форма — покупателю, поскольку позволяет ему производить оплату после получения от продавца товарных документов. К примеру:

«Платежи за поставленный товар производятся в долларах США путем выставления счета на инкассо через Альфа-банк, г. Москва. Оплата счетов производится в размере 100% стоимости отгруженного товара в течение 14 рабочих дней после получения документов от Альфа-Банка».

В практике международной торговли применяются коммерческий кредит, т.е. кредит экспортера импортеру или выдача авансов импортером экспортеру, и банковский кредит. Расчеты в кредит могут предусматривать предоставление вексельного кредита, рассрочки платежа или кредитование по открытому счету.

Вексель является основной формой коммерческого кредита многих участников международной торговли. Экспортер выписывает *тратту* (обычно срочную, т.е. переводной вексель с указанием даты платежа) на импортера и вместе с товарораспорядительными документами передает их в банк. Покупатель получает документы в своем банке только против акцепта тратт, т.е. своего подтверждения. При предоставлении вексельного кредита в международной торговле получили распространение переводные векселя (тратты). Они более удобны, поскольку могут быть использованы как средство платежа.

При согласовании в контракте *рассрочки платежа* стороны могут предусмотреть частичную оплату в виде аванса и частичных инкассовых платежей. Размер кредитуемой части, условия кредитования и порядок погашения кредита должны быть подробно описаны в контракте.

Условия сдачи-приемки

Среди обязанностей продавца по контракту большую роль играет сдача-приемка товара. В результате сдачи-приемки покупатель получает возможность распоряжаться товаром, а продавец считается выполнившим свои обязательства.

В контракте стороны устанавливают порядок сдачи-приемки, а именно:

- вид сдачи-приемки;
- место и сроки сдачи-приемки;
- способы сдачи-приемки товара по количеству;
- способы сдачи-приемки по качеству.

В контрактах может быть предусмотрена *предварительная* и *окончательная сдача-приемка*. Предварительная сдача-приемка имеет целью установить соответствие изготовленного товара условиям договора. В результате предварительной приемки покупатель может забраковать товар в случае обнаружения недостатков или потребовать устранения таких недостатков. Окончательная сдача-приемка означает фактическое выполнение контракта по количеству и качеству. Данные окончательной приемки являются основой для расчетов сторон.

Место фактической сдачи-приемки товара точно устанавливается в договоре рядом с наименованием базисного условия поставки. Оно может быть выбрано как в стране продавца, так и в стране покупателя. Это может быть предприятие или склад продавца; согласованный порт отгрузки, железнодорожная станция отправления или аэропорт; порт назначения, пограничная или конечная железнодорожная станция в стране назначения, склад покупателя или конечный пункт реализации товара.

По количеству приемка осуществляется путем пересчета либо взвешивания товара, и ее результаты отражаются в соответствующих документах. Проверку по количеству покупатель обычно обязан произвести немедленно по прибытии товара. По качеству сдача-приемка товара проводится либо на основе документа, подтверждающего соответствие качества товара условиям контракта, либо проверкой качества фактически поставленного товара в месте приемки.

Приемка может осуществляться сторонами или их представителями совместно, а также указанной в контракте компетентной организацией.

Гарантии

При поставках машин и оборудования в контракте формулируются обязательства продавца относительно гарантии качества и технических характеристик товара. При этом стороны согласуют сроки гарантий, обязанности продавца в течение гарантийного периода, порядок предъявления претензий и удовлетворения рекламаций.

Объем предоставляемой гарантии зависит от характера товара и технических условий контракта. Срок гарантии может составлять от нескольких месяцев до нескольких лет.

Гарантийные сроки устанавливаются сторонами сделки с учетом сложившейся международной практики и вида товара. Гарантийный период может исчисляться: с даты поставки товара; с даты передачи товара первому потребителю; с момента получения покупателем от продавца уведомления в письменной форме о том, что оборудование готово к отправке; с даты пуска оборудования в эксплуатацию.

При поставке сложного оборудования, требующего монтажа и технического обслуживания силами продавца, контракт должен содержать условия, оговаривающие порядок монтажа и техобслуживания. Эти условия могут быть включены в сам текст контракта отдельным пунктом, однако можно оговорить все эти условия в отдельном контракте на монтаж, техническое обслуживание, который будет дополнять основной контракт купли-продажи.

Рекламации и санкции

Претензии, предъявляемые одним контрагентом сделки другому контрагенту в связи с неисполнением или ненадлежащим исполнением условий контракта, называются *рекламациями*. В контракте устанавливают порядок предъявления рекламаций; сроки, в течение которых рекламации могут быть заявлены; права и обязанности сторон в связи с представлением рекламаций; способы урегулирования рекламаций.

Урегулирование рекламации может быть произведено:

- путем восполнения недогруза отдельной партией или при последующих поставках;
- исправлением дефектов в товаре за счет продавца;

- заменой товара другим, соответствующим условиям контракта (все транспортные и другие расходы, связанные с возвратом товара и его заменой, оплачиваются продавцом);
- предоставлением скидки с цены товара или путем уценки всей партии товара пропорционально проценту дефектного товара.

Пример контрактного условия:

«Рекламации могут быть заявлены Покупателем Продавцу не позднее 180 дней с даты прибытия товара в российский порт в отношении качества товара — в случае несоответствия его качеству, обусловленному в контракте; в отношении количества — в случае внутритарной недостачи.

Содержание и обоснование рекламации должны быть подтверждены либо актом экспертизы, либо актом, составленным с участием представителя незаинтересованной компетентной организации страны покупателя. Данный акт является обязательным и окончательным документом для обеих сторон, подтверждающим количество и качество товара поступившего, и основанием для проведения возможных пересчетов.

Продавец обязан рассмотреть рекламацию и ответить по существу рекламации в течение десяти дней считая с даты получения. Если по истечении указанного срока от Продавца не последует ответа, рекламация будет считаться признанной Продавцом.

При предъявлении рекламации по качеству Покупатель имеет право вернуть забракованный товар Продавцу и потребовать поставить товар надлежащего качества взамен возвращенного.

Все транспортные и другие расходы, связанные с поставкой и возвратом дефектного товара, оплачиваются Продавцом и за его счет».

В контракте оговариваются также и санкции, которые могут быть применены к сторонам в случае нарушения сроков поставки или сроков и условий платежа.

За просрочку поставки, если она не вызвана форс-мажорными обстоятельствами, продавец обязан уплатить неустойку — *конвенционный штраф*. Размер конвенционного штрафа фиксируется в контракте в виде процента от стоимости непоставленного товара или в виде определенной твердой суммы.

Штрафные санкции в отношении нарушения сроков оплаты также применяются в виде начисления процентов на не уплаченную вовремя сумму.

Кроме штрафов стороны могут оговорить в контракте порядок возмещения убытков, понесенных одной из сторон из-за нарушения другой стороной своих обязательств. Иногда штрафы и возмещения могут быть в контракте предусмотрены одновременно, иногда в виде санкций к нарушителю могут быть предъявлены требования либо уплатить штраф, ибо возместить убытки.

Условия страхования

Все договоры купли-продажи сопровождаются страхованием. В зависимости от условий контракта эта обязанность лежит либо на продавце, либо на покупателе. Если же формой сделки эта обязанность не оговорена, то сторона, на которой лежит риск случайной гибели товара в период транспортировки, сама заинтересована в его страховании.

В статье, посвященной вопросам страхования, стороны контракта должны предусмотреть: какой груз подлежит страхованию, от какого риска, какая из сторон контракта осуществляет страхование и в чью пользу оно производится.

Во внешнеторговых сделках страхование предусматривается главным образом при транспортировке товара. Обязанности сторон в отношении страхования определяются базисными условиями контракта. Для осуществления страхования между страховой компанией и хозяйственной организацией заключается генеральное соглашение (генеральный полис), отражающий общие условия страхования. Страхование грузов в страховой компании может быть произведено на разных условиях.

Условия контрактов должны включать также обязательства экспортеров предоставлять покупателям страховые полисы или сертификаты (в том случае, когда продавец обязан страховать товар), которые включаются в список документов для представления к оплате.

Форс-мажорная и арбитражная оговорки

В разделе контракта, называемом «*арбитражная оговорка*», стороны устанавливают, что любой спор или разногласие подлежат, за исключением подсудности общим судам, передаче на рассмотрение либо постоянно действующим арбитражем или арбитражем ad hoc, т.е. создаваемым сторонами сделки всякий раз для решения одного или нескольких спорных вопросов по конкретному контракту.

В арбитражной оговорке стороны должны договориться о следующем:

- какие предметы спора вносятся на рассмотрение арбитража;
- в каком арбитраже будет рассматриваться спор и будет ли использоваться регламент этого суда;
- материальное право какой страны будет использовано;
- в каком месте и на каком языке будет производиться разбирательство;
- в каком количестве арбитров и каков порядок их выбора.

Для российских компаний наиболее благоприятным вариантом является рассмотрение дела в Международном коммерческом арбитраже при ТПП России. Пример подобной формулировки:

«Все споры и разногласия, могущие возникнуть из настоящего контракта или в связи с ним, подлежат, с исключением подсудности общим судам, разрешению в Международном коммерческом арбитражном суде при Торгово-промышленной палате РФ в Москве в соответствии с Правилами производства дел в указанной комиссии. Решение арбитража является окончательным и обязательным для обеих сторон».

Практически все контракты купли-продажи содержат статью, которая разрешает переносить срок исполнения договора или вообще освобождает стороны от полного или частичного выполнения обязательств по договору в случае наступления определенных обстоятельств, которые обычно именуются *форс-мажорными обстоятельствами*, или *обстоятельствами непреодолимой силы*. Соответствующая статья в контракте носит то же название.

К форс-мажорным обстоятельствам относятся как различного рода стихийные бедствия (пожары, наводнения, землетрясения), так и различные политические или торгово-политические ситуации (война, запрет экспорта или импорта). В целом форс-мажорные обстоятельства могут быть длительными и кратковременными. К первым относятся запрещение экспорта (импорта), война, блокада, валютные ограничения или другие меры правительств и правительственных органов. К кратковременным относятся пожары, наводнения, другие стихийные бедствия, замерзание моря, закрытие морских проливов, отклонения в пути, вызванные военными действиями, и др.

Естественно, что в интересах обеих сторон необходимо заранее точно определить, какие обстоятельства они относят к форс-мажорным, иначе эти обстоятельства могут истолковываться в соответствии с торговыми обычаями страны исполнения договора.

Интересы продавца и покупателя в этом случае не совпадают. Обычно продавец стремится перечислить в контракте максимальное возможное число обстоятельств, включая и такие, как невозможность получения транспортных средств, авария на производстве, недостача сырья, электроэнергии, рабочей силы.

В контрактах следует предусмотреть согласованный контрагентами перечень таких обстоятельств и порядок действий сторон контракта при их наступлении. При наступлении указанных обстоятельств принято немедленно извещать другую сторону. Подтверждением наступления указанных обстоятельств служат соответствующие документы, чаще всего — свидетельства национальных торговых палат

Действие форс-мажорных обстоятельств отодвигает срок исполнения договора на период, соразмерный длительности указанных обстоятельств. Если же эти обстоятельства длятся более срока, согласованного сторонами и указанного в контракте, то каждая из сторон имеет право отказаться от дальнейшего исполнения обязательства по контракту, при этом ни одна из сторон не имеет права потребовать от другой стороны возмещения убытков. Пример условий:

«Ни одна из сторон не будет нести ответственность за полное или частичное неисполнение любой из своих обязанностей, если неисполнение будет являться следствием таких обстоятельств, как наводнение, пожар, землетрясение и другие стихийные бедствия, а также война или военные действия, возникшие после заключения контракта.

Если любое из таких обстоятельств непосредственно повлияло на исполнение обязательства в срок, установленный в контракте, то этот срок соразмерно отодвигается на время действия соответствующего обстоятельства.

Сторона, для которой создалась невозможность исполнения обязательства, о наступлении, предполагаемом сроке действия и прекращении вышеуказанных обстоятельств обязана немедленно, однако не позднее трех дней с момента их наступления и прекращения, в письменной форме уведомить другую сторону. Факты, изложенные в уведомлении, должны быть подтверждены торговой палатой или иным компетентным органом или организацией соответствующей страны. Неуведомление или несвоевременное уведомление лишает Продавца права ссылаться на любое вышеуказанное обстоятельство как на основание, освобождающее от ответственности за неисполнение обязательства.

Если невозможность полного или частичного исполнения обязательства будет существовать свыше трех месяцев, Покупатель будет иметь право расторгнуть контракт полностью или частично без обязанности по возмещению возможных убытков (в том числе расходов) Продавца».

В заключение следует отметить, что контрагенты, регулярно осуществляющие поставки товаров на мировой рынок, широко используют типовые, стандартные условия контрактов. Российские участники международной торговли также разрабатывали и разрабатывают собственные унифицированные условия, а в необходимых случаях — альтернативные варианты типовых условий контракта, которые в совокупности составляют пакет типовых контрактов, специфичных для внешнеторговых сделок по определенной товарной номенклатуре. Чаще всего отдельные типовые контракты разрабатываются экспортерами для разных способов транспортировки (морем или наземной), а также для разных базисов поставки. Использование типовых контрактов позволяет существенно упростить заключение сделок и сэкономить время на завершающем этапе коммерческих переговоров.

27.3. Базисные условия поставки

Понятие базисных условий поставки

Базисное условие поставки — одно из основных условий внешнеторговой сделки, охватывающих обязанности подписавших ее сторон (контрагентов) по таким операциям, как транспортировка, таможенные формальности, уплата цены за товар, упаковка, маркировка и т.д. Базисными эти условия называется потому, что на их основе (базисе) во многом устанавливается цена товара по контракту, и прежде всего в зависимости от того, включаются в нее расходы по доставке или нет.

Источники формирования и применения базисных условий

На формирование и практическую реализацию базисных условий поставки влияет несколько основных документов. Это прежде всего Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи 1980 г., которая, в частности, содержит конкретные разъяснения положений о поставке товара продавцом и передаче необхо-

димых документов, принятии его покупателем, моменте перехода риска случайной гибели или повреждения товара с продавца на покупателя и ряда других позиций, входящих в обязательства сторон по базису поставки.

Другим важнейшим источником формирования базисных условий поставки является национальное законодательство, применимое к контракту. Так, ряд положений, относящихся к базису поставки, регулируется частью второй ГК РФ (1994), в котором закреплено положение о свободе юридических лиц в определении условий торгового договора, в том числе базиса поставки. Национальное гражданское право также является источником применения базисных условий — оно определяет уровень ответственности продавца или покупателя в случае нарушения ими своих обязательств по базису поставки.

Но главным международным документом по базисным условиям поставки являются Правила по использованию национальных и международных торговых терминов — *Инкотермс* (International Commercial Terms, Incoterms), которые разрабатываются Международной торговой палатой с целью их унификации и одинакового понимания контрагентами при заключении и исполнении договоров участниками из разных стран. Это единственный документ, в котором содержится перечень всех базисных условий и их структура.

Каждый коммерческий термин составлен по схеме, состоящей из двух основных частей: А — обязанности продавца, Б — обязанности покупателя. Обязательства сторон, вытекающие из того или иного базиса поставки, сгруппированы по следующим направлениям:

№ п/п	А — Обязанности продавца	№ п/п	Б — Обязанности покупателя
1	Предоставление товара в соответствии с условиями договора	1	Уплата цены за товар
2	Оформление лицензий, разрешений и других формальностей	2	Оформление лицензий, разрешений и совершение других формальностей
3	Заключение договора перевозки и страхования	3	Заключение договора перевозки
4	Осуществление поставки	4	Принятие поставки
5	Переход рисков	5	Переход рисков
6	Распределение расходов	6	Распределение расходов
7	Извещение покупателя	7	Извещение продавца
8	Предоставление доказательств поставки	8	Предоставление доказательств поставки
9	Проверка, упаковка, маркировка	9	Инспектирование товара
10	Другие обязанности	10	Иные обязанности

**Правила по использованию национальных
и международных торговых терминов (Инкотермс)**

В настоящее время в мировой торговле действуют **Инкотермс** в редакции 2010 г. В них включено 11 терминов (правил), предусматривающих различные варианты сочетания обязанностей продавца и покупателя. Все условия поставки разделены на следующие две группы в зависимости от вида транспорта и способа транспортировки.

1. Правила, применимые к любому виду (видам) транспорта.

EXW — Ex Works, франко-завод (место отправления) — товар передается покупателю со склада продавца.

FCA — Free Carrier, франко-перевозчик (место отправления) — товар доставляется продавцом магистральному перевозчику покупателя.

CPT — Carriage Paid To, перевозка оплачена до (место назначения) — товар доставляется продавцом в указанное место назначения у покупателя.

CIP — Carriage and Insurance Paid to, перевозка и страхование оплачены до (место назначения) — товар страхуется и доставляется продавцом в согласованное место назначения у покупателя.

DAT — Delivered at Terminal, поставка на терминале (пункт назначения) — доставка товара продавцом на поименованный терминал в стране покупателя.

DAP — Delivered at place, поставка в месте назначения) — доставка товара продавцом в согласованное место назначения у покупателя.

DDP — Delivered Duty Paid, поставка с оплатой пошлины (место назначения) — товар доставляется продавцом покупателю, очищенный от экспортных и импортных пошлин.

2. Правила для морского и внутреннего водного транспорта.

FAS — Free Alongside Ship, свободно вдоль борта судна (порт отправления) — товар доставляется продавцом в порт к судну покупателя.

FOB — Free On Board, свободно на борту (порт погрузки) — товар отгружается продавцом на судно покупателя.

CFR — Cost and Freight, стоимость и фрахт (порт назначения) — товар доставляется продавцом до порта назначения, указанного покупателем (без выгрузки).

CIF — Cost, Insurance and Freight, стоимость, страхование и фрахт (порт назначения) — товар страхуется и доставляется продавцом в согласованный порт назначения (без выгрузки).

Применение Инкотермс в практике коммерческой работы характеризуется рядом особенностей. Так, с правовой точки зрения этот документ имеет факультативный или рекомендательный характер. В связи с этим партнеры, использующие его условия в своей работе, должны делать ссылку на этот документ в контракте. Например: FCA, 38 Cours Albert 1er, Paris, France. Incoterms 2010. При этом важно помнить, что в случаях, когда контракт предусматривает иное толкование торговых терминов, чем Инкотермс, приоритет имеют условия контракта.

Положения Инкотермс по многим вопросам имеют общий характер, предлагая лишь принципиальный подход или решение. В связи с этим в соответствующих разделах контракта купли-продажи сторонам необходимо конкретизировать детали распределения обязанностей между продавцом и покупателем, например момент перехода риска при условиях FCA, CIP и CPT, распределение расходов на выгрузку при условиях CIF и CFR.

Основные обязанности сторон по базису поставки

Вышеприведенные термины регламентируют прежде всего те составные части контракта, которые описаны далее.

Организация доставки груза (договор перевозки). Все базисы поставки дают ясное представление о том, на какой из сторон лежит обязанность по заключению договора основной перевозки (Main Carriage) с перевозчиком груза. Только условие EXW — единственное, которое не содержит обязательств продавца и покупателя заключать договор перевозки. В связи с этим в такие контракты следует вносить пункт о том, на какую из сторон возлагается перевозка.

Поставка товара в соответствии с условиями договора. Основной обязанностью продавца является поставка, т.е. передача определенного контрактом товара покупателю, а обязанностью покупателя — принятие этого товара. При этом необходимо указать на различие терминов «поставка» (delivery) и «доставка» (carriage). Если первый связан с обязательствами продавца по предоставлению товаров в распоряжение покупателя, то второй означает только транспортировку товара до места назначения.

В соответствии с Инкотермс продавец выполняет свое обязательство по поставке, когда передает товар в распоряжение покупателя в согласованную дату или в срок, установленный в договоре, а также в согласованном месте и согласованным способом

(например, «на борту в порту отправления»). Так, контракты на условиях EXW требуют, чтобы покупатель принял груз в помещении продавца (на складе). Конкретные же действия продавца и покупателя определяются обязательствами и дополнительными условиями контракта. Термины FCA, FAS и FOB предусматривают выполнение поставки в стране отгрузки при передаче товара перевозчику покупателя, DAP, DAT, DDP — с момента предоставления товара покупателю в стране назначения. Особенностью базисов CIP, CPT, CIF, CFR является то, что они предусматривают выполнение продавцом своих обязанностей по поставке в стране отгрузки, но в то же время он должен заключить за свой счет договор перевозки до места назначения в стране покупателя.

При этом товар должен быть идентифицирован для целей договора путем маркировки самого товара или его тары, оформлением документов, относящихся к товару, и иными способами.

Обязанности продавца по поставке противостоит обязанность покупателя уплатить за товар определенную денежную сумму — цену, оговоренную в контракте. Никаких дополнительных указаний или комментариев по этому вопросу Инкотермс не дает. Все детали установления цены, сроков и документального оформления платежей оговариваются в контрактах.

Важно подчеркнуть, что поставка товара совпадает с моментом перехода риска утраты или повреждения товара с продавца на покупателя. В качестве доказательства поставки и момента перехода риска при многих базисах предусматривается предоставление продавцом покупателю обычных транспортных или аналогичных документов. Однако при таких терминах, как EXW, DDP, DAT и DAP, это практически невозможно сделать в силу особенностей этих условий и положений транспортного законодательства.

Распределение расходов. Торговые термины не конкретизируют, какие именно расходы, в том числе транспортные, несет та или иная сторона по контракту. При этом необходимо различать такие понятия, как «транспортные расходы» и «транспортная составляющая» цены товара, зафиксированной в контракте.

Транспортные расходы на основную перевозку — это фактические затраты на доставку, которые изначально не были включены в цену товара по контракту (т.е. на условиях EXW). Они оплачиваются покупателем в соответствии с заключаемыми им отдельно договорами перевозки. Транспортная составляющая — это та часть транспортных расходов на международную перевоз-

ку, которая заранее включается в цену товара по контракту. При этом расчеты с перевозчиком осуществляет продавец по договору перевозки, который он заключает с перевозчиком в соответствии со своими обязанностями по базису поставки.

Следует отметить, что в большинстве торговых терминов точки перехода рисков и расходов с продавца на покупателя совпадают. Исключение составляют все базисы группы С, в которых риск переходит с продавца в пункте отправления, а расходы продавца по транспортировке продолжаются до места назначения.

Лицензии, разрешения и другие формальности. Как правило, таможенная очистка (выполнение таможенных формальностей, связанных с грузом) и получение необходимых разрешений организуются стороной, находящейся в стране ее проведения или имеющей возможности уполномочить кого-либо для этой цели. И поэтому экспортер обычно «очищает» (оплачивает таможенные пошлины на товар) от пошлины вывозимые товары, а импортер делает аналогичные процедуры в отношении ввозимых товаров. Однако по некоторым базисным условиям обязанность по получению экспортных лицензий и осуществлению таможенных формальностей в стране продавца возлагается на покупателя (EXW), а по другим условиям продавец берет на себя очистку товара, ввозимого в страну покупателя (DDP).

Выводы

1. Современная система норм, регулирующих внешнеэкономические операции, включает внутреннее законодательство государств, международные договоры, международные и национальные правовые обычаи и обычаи делового оборота.

2. Соглашение об основных условиях взаимных обязательств, достигнутое в ходе переговоров участниками внешнеэкономической сделки, оформляется, как правило, письменным документом — контрактом, или договором купли-продажи. Внешнеэкономические контракты обычно содержат следующие основные статьи, располагаемые в определенной последовательности: преамбула и определение сторон; предмет договора; количество и качество товара, цена и общая сумма контракта; срок и дата поставки; условия платежа; упаковка и маркировка товаров; гарантии; штрафные санкции и возмещение убытков; страхование; обстоятельства непреодолимой силы; арбитражная оговорка.

3. Если предметом сделки являются машины и оборудование, то контракты могут включать и другие статьи: технические условия, обязательства по техническому обслуживанию, условия командирования специалистов и др. В случае продажи результатов творческой деятельности, в частности лицензий, ноу-хау, в контракт включаются статьи о конфиденциальности, о договорной территории и ряд других статей. Специальные вопросы контракта, прежде всего технические условия, характер упаковки и маркировки и ряд других, могут быть включены в основной текст контракта, а могут также оформляться приложениями к контракту, являющимися его неотъемлемой частью.

4. Коммерческая деятельность предприятий и фирм предполагает решение целого ряда вопросов, связанных с движением товарного потока от продавца к покупателю. При этом одним из основополагающих инструментов, формирующих стратегию и тактику внешнеторгового контракта, являются базисные условия поставки, которые изначально определяют основные обязанности контрагентов и влияют на эффективность сделки в целом.

5. Главным международным документом по базисным условиям поставки являются Правила по использованию национальных и международных торговых терминов — Инкотермс, которые разработаны Международной торговой палатой с целью их унификации и одинакового понимания контрагентами при заключении и исполнении договоров участниками из разных стран. Это единственный документ, в котором содержится перечень всех базисных условий и их структура.

Термины и понятия

Торговый обычай (обычай делового оборота)

Торговые и деловые обыкновения (узансы)

Конвенция ООН о международных договорах купли-продажи товаров (Венская)

Оферта

Контракт купли-продажи

Спецификация контракта

Брутто за нетто

Tel quel

Твердая цена

Цена с последующей фиксацией

Подвижная цена
 Чек (во внешнеторговых расчетах)
 Банковский перевод (во внешнеторговых расчетах)
 Инкассо
 Аккредитив
 Тратта
 Рассрочка платежа
 Сдача-приемка (предварительная и окончательная)
 Гарантии (во внешнеторговом контракте)
 Рекламация
 Конвенциональный штраф
 Форс-мажорная оговорка
 Арбитражная оговорка
 Базисные условия поставки
 Инкотермс

Вопросы и задания для самопроверки

1. Какого типа договоры разрабатываются международными организациями?
2. Какими признаками должны обладать торговые обычаи?
3. Какие положения Венской конвенции не применяются в российской практике и почему?
4. Какие условия внешнеторговой сделки могут быть зафиксированы в приложениях к контракту?
5. Каковы основные способы фиксации качества товаров в контрактах и в чем заключаются особенности их использования?
6. Какими способами может быть зафиксирована цена в контрактах?
7. Какие формы расчетов в международной торговле относятся к платежам наличными, а какие — к кредиту?
8. В каких ситуациях стороны освобождаются от ответственности по сделке и как это нужно зафиксировать в контракте?
9. Является ли применение Инкотермс-2010 обязательным при определении базисных условий поставки?
10. Решение каких основных вопросов зависит от базиса поставки?
11. В чем различие между терминами «поставка» и «доставка»?
12. Чем различаются транспортная составляющая в цене товара и транспортные расходы?

Глава 28. Практика проведения торговой политики в России

Современная торговая политика России является результатом сложной эволюции и необходимости одновременного учета мировой практики и требований внутреннего рынка. В последние годы большое влияние на регулирование внешней торговли оказали результаты переговоров по присоединению страны к ВТО и интенсивное развитие интеграционных процессов на постсоветском пространстве.

28.1. Правовое регулирование внешнеторговой деятельности в России

В основе торговой политики Российской Федерации лежат принципы и положения Конституции Российской Федерации, федеральных законов и иных нормативных правовых актов Российской Федерации, а также необходимость соблюдения общепризнанных принципов и норм международного права и обязательств, вытекающих из международных договоров Российской Федерации.

Торговая политика России является составной частью экономической политики Российской Федерации. Ее цель — создание благоприятных условий для российских экспортеров, импортеров, производителей и потребителей товаров и услуг. Федеральным законом от 8 декабря 2003 года № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» (далее — Закон № 164-ФЗ) определены основные принципы государственного регулирования внешнеторговой деятельности, полномочия федеральных органов государственной власти, в том числе Президента Российской Федерации и Правительства Российской Федерации, органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления в области внешнеторговой деятельности, методы госрегулирования внешнеторговой деятельности.

Следует подчеркнуть, что данная редакция Закона является второй. Впервые подобный закон, в котором были сведены воедино основные принципы торговой политики Российской Федерации, был принят в 1995 г. и стал ответом на большое число вопросов, возникавших в процессе переговоров с ГАТТ (ВТО). Принципи-

альное значение Закона № 164-ФЗ заключается в том, что он закрепляет основы государственного регулирования внешнеторговой деятельности, полномочия Российской Федерации и субъектов Российской Федерации в области внешнеторговой деятельности с целью обеспечения благоприятных условий для развития, а также защиты экономических и политических интересов России.

Помимо Конституции РФ и федеральных законов нормативно-правовую базу в области торговой политики Российской Федерации составляют Налоговый кодекс РФ, Гражданский кодекс РФ, а также международные договоры, заключенные Российской Федерацией на двусторонней основе со странами СНГ и дальнего зарубежья; соглашения в рамках приграничного сотрудничества и региональных объединений, прежде всего Таможенного союза и ЕврАзЭС. Напомним, что в соответствии со ст. 15 Конституции РФ международные договоры являются составной частью ее правовой системы и что в случае возникновения противоречия между положениями международного договора и федерального закона действуют положения международного договора.

К наиболее важным международным договорам Российской Федерации относятся интеграционные соглашения. В 2007 году Россия, Белоруссия и Казахстан подписали Договор о создании единого таможенной территории и таможенного союза с целью формирования к 2010 г. Таможенного союза (ТС) (затем, в 2012 г. был подписан договор о создании Единого экономического пространства трех стран, а в 2015 г. — договор о Евразийском экономическом союзе с участием также Армении и, возможно, Киргизии). Тогда же три страны заключили ряд договоров, которые вместе с последующими договорами представляют собой договорно-правовую базу Таможенного союза и составляют единый пакет договоренностей, что означает, что выход из одного из данных договоров автоматически влечет за собой выход из остальных. Так, в 2009 г. Межгосударственный Совет ЕврАзЭС одобрил Единый таможенный тариф (ЕТТ) Таможенного союза, а также договор о Таможенном кодексе ТС. Государства — члены ТС продолжают заключение новых договоров и соглашений в рамках системы ТС (далее — договоры Таможенного союза и соглашения Таможенного союза), поскольку договор о создании ТС требует от них формирования унифицированной системы регулирования внешней торговли.

Таможенный союз между Россией, Белоруссией и Казахстаном начал функционировать с 2010 г. Единый таможенный та-

риф и ряд основных соглашений и протоколов по тарифному и нетарифному регулированию также вступили в силу в 2010 г. В полном виде унифицированное законодательство государств — членов ТС в сфере торговой политики будет основываться на скоординированном принятии решений по принятию изменений и дополнений. Что касается иерархии законодательных актов в области торговой политики, то соглашения ТС в случае противоречия будут иметь преимущество перед положениями федеральных законов и других нормативных правовых актов Российской Федерации, за исключением Конституции РФ и федеральных конституционных законов.

Относительно решений Комиссии Таможенного союза, а в настоящее время Евразийской экономической комиссии (ЕЭК), необходимо подчеркнуть, что статус ее документов соответствует статусу, который такое решение имело бы, если бы оно было принято тем федеральным органом исполнительной власти, ответственным за регулирование данного вопроса по состоянию на момент, когда данные полномочия были переданы Комиссии Таможенного союза (в настоящее время — ЕЭК). Такое регулирование включает следующие вопросы:

- таможенно-тарифное регулирование;
- нетарифные меры в отношении третьих стран;
- унифицированное таможенное регулирование и таможенные процедуры;
- установление унифицированного режима торговли с третьими странами.

Основные функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере торговли возложены на Министерство промышленности и торговли, в то же время переговорный процесс по присоединению к ВТО и переговоры с основными партнерами остались в ведении Министерства экономического развития. Полномочия, связанные с реализацией некоторых мер торговой политики, закреплены за другими федеральными органами исполнительной власти. Например, в зависимости от специфики товара, в отношении которого применяется лицензирование, разрешения выдаются федеральными органами исполнительной власти с учетом их компетенции.

Методы госрегулирования внешнеторговой деятельности установлены ст. 12 Закона № 164-ФЗ. К ним относятся:

- таможенно-тарифное регулирование;
- нетарифное регулирование;

- запреты и ограничения внешней торговли услугами и интеллектуальной собственностью;
- меры экономического и административного характера, способствующие развитию внешнеторговой деятельности.

Рассмотрим подробнее практику применения отдельных мер торговой политики России.

28.2. Таможенно-тарифная система и таможенно-тарифная политика России

Под таможенно-тарифной политикой России понимается совокупность экономических, правовых и организационных мероприятий, которые осуществляются в установленном российском законодательством порядке компетентными государственными органами и направлены на регулирование внешнеэкономической деятельности. Важнейшими элементами таможенно-тарифной системы на протяжении периода формирования рыночных институтов и инструментов регулирования последовательно становились Закон РФ от 21 мая 1993 г. № 5003-01 «О таможенном тарифе» (с последующими изменениями) и Таможенный кодекс Российской Федерации от 28 мая 2003 г. № 61-ФЗ. С 2010 года соглашения ТС, решения ЕЭК и другие правовые документы ТС, в частности Таможенный кодекс Таможенного союза (ТК ТС), заменили отмеченные выше законы Российской Федерации. Ставки таможенных пошлин устанавливаются ЕЭК, являются едиными и не подлежат изменению в зависимости от лиц, перемещающих товары через таможенную границу Российской Федерации, видов сделок и других факторов. В конце 2014 г. Решением Коллегии ЕЭК одобрен проект Таможенного кодекса ЕАЭС. Определенные изменения внесены и в связи с присоединением Армении к ЕАЭС.

В настоящее время ЕТТ включает 11 170 тарифных линий (см. параграф 25.3). Большинство тарифных линий (9208) облагаются адвалорной пошлиной, 216 тарифных подлежат обложению специфической пошлиной. Адвалорные ставки и адвалорные эквиваленты комбинированных и специфических ставок варьируются от 0 до 30%. Остальные 1746 тарифных линий в ЕТТ облагаются комбинированной пошлиной. Комбинированные (смешанные) пошлины выражены в виде альтернативных ставок, одна из которых — адвалорная ставка, а другая — специфическая, являющаяся

ся минимальной ставкой пошлины, например, 5%, но не менее 1 евро за килограмм. Комбинированные (смешанные) ставки в рамках переговорного процесса с ВТО стали предметом двусторонних переговоров по тарифам, и их результаты отражены в Перечне уступок и обязательств Российской Федерации по товарам.

По итогам переговоров по присоединению России к ВТО наша страна приняла обязательства по установлению окончательного средневзвешенного уровня связанного тарифа на уровне 7,8% при 10%-ном уровне связывания в 2011 г. При этом для различных групп товаров уровень связывания может быть разным. Так, для сельскохозяйственных товаров окончательный средневзвешенный уровень связанного тарифа зафиксирован на уровне 10,8% при существующем 13,2%. Для промышленных товаров аналогичные показатели составят 7,3 и 9,5% соответственно. В то же время по многим товарам существуют так называемые тарифные квоты, которые позволяют импортировать чувствительные для экономики товары по относительно низкой ставке тарифа, однако в рамках установленной квоты. Связанные в рамках обязательств России по ВТО ставки отличаются от уровня ЕТТ. Чтобы урегулировать эту проблему страны Таможенного союза подписали Международный договор о функционировании Таможенного союза в рамках многосторонней торговой системы, в котором установлено, что «с даты присоединения любой из Сторон к ВТО положения Соглашения ВТО, как они определены в Протоколе о присоединении этой Стороны к ВТО, включающем обязательства, взятые в качестве условия ее присоединения к ВТО и относящиеся к правоотношениям, полномочия по регулированию которых в рамках ЕАЭС делегированы Сторонами органам Союза, и правоотношениям, урегулированным международными соглашениями, составляющими договорно-правовую базу Таможенного союза ЕАЭС, становятся частью правовой системы Таможенного союза». Что касается тарифных квот, то решения по их введению принимает ЕЭК, которая оговаривает период действия данной меры и информирует все заинтересованные страны об объеме выделенных им тарифных квот.

Помимо ввозных вывозных пошлин установлен перечень таможенных платежей, к которым относятся:

- налог на добавленную стоимость и акциз;
- таможенные сборы;
- при необходимости специальные защитные, антидемпинговые и компенсационные пошлины на импортируемые товары.

В ТС предусмотрены так же три вида сборов:

- 1) таможенные сборы за совершение действий, связанных с выпуском товаров;
- 2) таможенные сборы за таможенное сопровождение;
- 3) таможенные сборы за хранение на государственных складах.

Косвенное налогообложение импорта и экспорта с 2010 г. также регулируется нормами ТС. Таможенные органы государств — членов ТС уполномочены взимать налог на добавленную стоимость (НДС) и акцизные сборы при импорте на территорию Таможенного союза из третьих стран, однако уровень, метод взимания и налогооблагаемая база для таких налогов на импорт определяются национальным законодательством.

Регулирование импорта предусматривает также выполнение таких формальностей, как определение страны происхождения товара и таможенной стоимости с целью правильного определения величины импортных таможенных пошлин. Определение страны происхождения товаров, происходящих из государств, не являющихся членами ТС, при их ввозе в Российскую Федерацию осуществляется в соответствии с Соглашением о единых правилах определения страны происхождения товаров и соответствующей главой ТК ЕАЭС, который соответствует Соглашению ВТО по правилам происхождения. Так, страной происхождения товара считается страна, в которой товар был полностью произведен или подвергнут достаточной обработке в соответствии с критериями на базе нормативов ВТО. Основным критерием достаточной обработки является изменение классификационного кода товара по ТН ВЭД на уровне любого из первых четырех знаков. Существует также перечень операций, которые не удовлетворяют критериям производства товара в данной стране. Наконец, страной происхождения товара также может считаться группа стран, таможенный союз, регион или часть страны, если страну происхождения в рамках группы стран сложно или невозможно определить с точностью.

Что касается методов определения таможенной стоимости товаров, то они содержатся в Соглашении об определении таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза 2008 г., а также в ТК ЕАЭС, и опять же основаны на нормативах ВТО. Основным методом является определение таможенной стоимости ввозимых товаров на основе цены сделки, как фактически оплаченной, так и подлежащей оплате. В то же время указанный метод не всегда может быть использован для определе-

ния таможенной стоимости товара. Например, использованные декларантом данные при заявлении таможенной стоимости не всегда подтверждаются документально или не являются достоверными, в некоторых случаях участники сделки могут быть взаимозависимыми (т.е. являться совладельцами предприятия или связаны трудовыми отношениями) или находиться под непосредственным либо косвенным контролем третьего лица. Могут существовать ограничения в отношении прав покупателя на оцениваемый товар. В связи с этим в случае невозможности применения указанного способа или необходимости проверки последовательно применяются другие методы определения таможенной стоимости: по цене сделки с идентичными товарами; по цене сделки с однородными товарами; вычитания стоимости; сложения стоимости; резервный метод.

Таким образом, российская система таможенно-тарифного регулирования определяется прежде всего международными договорами России (рис. 28.1).

28.3. Средства нетарифного регулирования внешней торговли

С 2010 года право налагать нетарифные меры в отношении импорта из третьих стран было передано от отдельных государств — членов в Евразийскую экономическую комиссию. При этом предложение о введении нетарифных мер может быть подано либо государством-членом, либо самой ЕЭК. Однако предусмотрены случаи, когда государство — член ТС может в одностороннем порядке временно установить собственные нетарифные меры исходя из соображений соблюдения общественной морали и правопорядка, обороны и безопасности страны, защиты жизни или здоровья граждан и окружающей среды, защиты культурных ценностей и культурного наследия, а также интеллектуальной собственности.

Основными нетарифными мерами, применяемыми в торговopolитической практике ЕАЭС, являются квотирование и лицензирование товаров. Товары, подпадающие под действие мер, затрагивающих внешнюю торговлю, сведены в Единый перечень товаров, к которым могут применяться запреты или ограничения государствами — участниками ТС в торговле с третьими странами. Он включает 7 категорий товаров, запрещенных к перемещению, и 27 категорий товаров, ограниченных к перемещению. Наибольшее количество ограничений характерно для сельскохозяйственной продукции с низкой степенью обработки, в частности

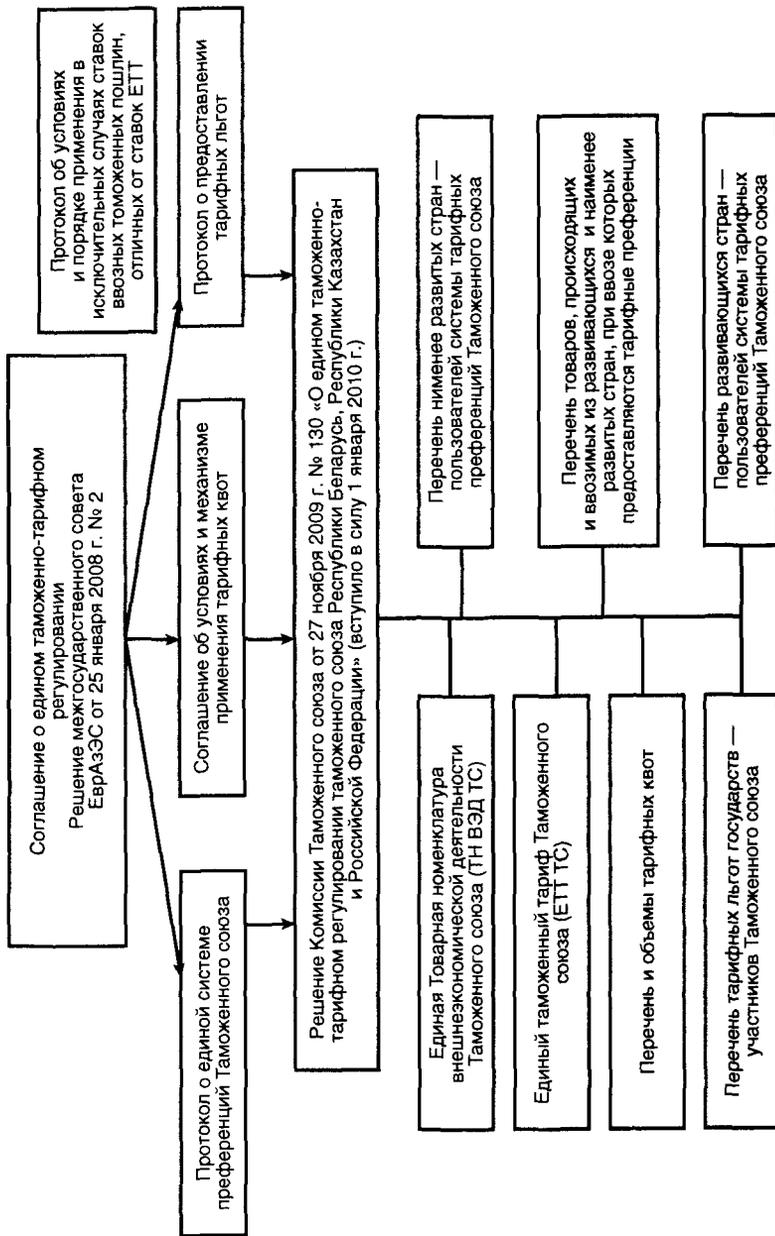


Рис. 28.1. Основные документы таможенно-тарифного регулирования в России

мяса, некоторых видов продуктов на основе молочной сыворотки и другой продукции, что соответствует интересам развития сельскохозяйственной отрасли в России.

Что касается лицензирования как нетарифной меры, то законодательства Таможенного союза и Российской Федерации предусматривают возможность лицензирования товаров, которые являются для участников ЕАЭС чувствительными, например алкогольной продукции, которая может быть ввезена только при наличии у импортера государственной лицензии на такой импорт.

Другой группой мер, относящихся к нетарифному регулированию, является применение специальных защитных, компенсационных и антидемпинговых пошлин. С 2012 года расследования для введения специальных и компенсационных пошлин проводятся на уровне ЕАЭС в соответствии с правилами ВТО. В ходе расследования на основе представленных всеми заинтересованными сторонами данных необходимо установить факты наличия чрезмерно возросшего, демпингового или субсидируемого импорта на единую таможенную территорию ЕАЭС и обусловленного этим серьезного или материального ущерба для отрасли экономики или угрозы его причинения либо существенного замедления создания новой отрасли экономики. Для оценки серьезного ущерба требуются количественные показатели, к которым относятся темпы и объем импорта товара и общий объем производства или потребления аналогичного или непосредственно конкурирующего товара в ЕАЭС; доля импортного товара в общем объеме продаж на рынке государств ЕАЭС; цены на импортный товар в сравнении с ценами на аналогичный или непосредственно конкурирующий товар, производимый в странах ЕАЭС; изменение объема продаж на рынке государств ЕАЭС, а также загрузка производственных мощностей, размеров прибыли и убытков и уровня занятости в отрасли экономики государств ЕАЭС. Специальные защитные меры вводятся в виде квот или специальных пошлин сроком на четыре года, но в течение этого срока они могут быть пересмотрены или смягчены.

Несколько отличается процедура введения антидемпинговых пошлин. Согласно многосторонним правилам, товар является предметом демпингового импорта, если экспортная цена такого товара ниже его нормальной стоимости, т.е. той, по которой он может быть продан на внутреннем рынке страны-экспортера при его продаже в период расследования на внутреннем рынке экспортирующего иностранного государства независимым покупателям. Доказательства демпинга будут признаны обоснованными, если иск по факту

демпинга будет подан от лица производителей, имеющих не менее 25%-ной доли на рынке Евразийского экономического союза. Аналогичные процедуры применяются в случае необходимости применения компенсационных мер для противодействия так называемым запрещенным специфическим субсидиям, которые получают иностранные поставщики. При этом размер субсидии на товар, являющийся объектом компенсационной меры, должен составлять более 1% от его стоимости. Для введения антидемпинговых и компенсационных мер необходимо доказать наличие материального ущерба отрасли, для чего следует оценить такие показатели, как сокращение производства, объем продаж товара, доли его на рынке государств, прибыли, производительности, доходов от привлеченных инвестиций или использования производственных мощностей.

Важным инструментом торговой политики России и ее партнеров по ЕАЭС является техническое регулирование. В этом отношении до сих пор существуют существенные различия в практике участников блока, однако Соглашение о единых принципах и правилах технического регулирования в Республике Беларусь, Республике Казахстан и Российской Федерации 2010 г. устанавливает порядок разработки, принятия, внесения изменений и отмены технических регламентов Таможенного союза. Проекты технических регламентов Таможенного союза должны быть разработаны на продукцию, включенную в Единый перечень продукции, в отношении которой устанавливаются обязательные требования в рамках Таможенного союза. При этом при разработке технических регламентов должны учитываться международные, региональные и национальные (государственные) стандарты и требования других документов, принятых международными и региональными организациями.

Таким образом, торговая политика современной России предполагает использование всего комплекса мер по защите интересов национальных производителей. Современной особенностью ее формирования является то, что происходит последовательное согласование правил применения этих мер странами — членами ТС в рамках Евразийского экономического сообщества, что исключает автоматическое введение и требует тщательного учета интересов всех участников. Этого требуют как национальные государственные интересы, так и правила ВТО, предполагающие, что участники региональных торговых соглашений, начиная с уровня Таможенного союза, должны проводить общую торговую политику, обеспечивая полную прозрачность и соблюдение признанных в международной системе принципов.

Важным этапом на пути формирования торговой политики ЕАЭС стало присоединение новых членов — Киргизии и Армении, а также завершение переговоров о присоединении Казахстана к ВТО. Некоторые сложности возникают в приведении в соответствие обязательств России, согласованных до формирования ЕАЭС и являвшихся основой для Единого таможенного тарифа, а также очевидное противоречие между обязательствами Казахстана и согласованным Таможенным тарифом ЕАЭС, что приводит к ухудшению условий доступа на рынок Казахстана для иностранных партнеров. Правила ВТО предусматривают возможность, когда страна, присоединяющаяся к таможенному союзу, повышает пошлины. В подобных случаях иностранные партнеры вправе потребовать проведения переговоров о пересмотре ряда тарифных обязательств согласно правилам и процедурам, оговоренным в ст. XXIV:6 ГАТТ 1994, ст. XXVIII ГАТТ 1994 и Договоренности о толковании ст. XXVIII ГАТТ 1994. Подобная процедура использовалась также в связи с присоединением Киргизии к ЕАЭС в 2015 г.

28.4. Меры по поддержке экспортеров

Помимо защиты интересов национальных производителей важное значение имеют меры по поддержке национальных экспортеров. Их целью является обеспечение конкурентных преимуществ, поддержка и защита интересов отечественных экспортеров на внешнем рынке, рост экономического потенциала и повышение доли высокотехнологичной и наукоемкой продукции в общем объеме экспорта. При этом комплекс мер поддержки экспорта включает как инструменты совершенствования структуры экспорта, так и стимулы для создания новых экспортных производств.

Для продвижения экспортной продукции может быть использован широкий арсенал инструментов, в частности меры стимулирования экспортного производства (субсидии, свободные экономические зоны), меры торгово-политического характера по лоббированию интересов национальных производителей. Особое внимание следует уделять таким мерам поддержки экспорта, как экспортное кредитование и страхование. Именно невозможность получения долгосрочных кредитов на условиях, сопоставимых с иностранными конкурентами, длительность и трудоемкость процедуры оформления кредита, высокий уровень процентных ставок на отечественном кредитном рынке российские экспортеры называют одними из системных ограничений для продвижения на внешние рынки.

Присоединение к ВТО и принятие обязательств по итогам переговоров потребовали пересмотра системы поддержки экспорта, а также выявления приоритетов в сфере экспортной политики.

Для поддержки и стимулирования экспорта практически во всех странах созданы специализированные экспортно-кредитные агентства. В числе мер по адаптации к сложным требованиям внешней среды и поддержке экспортной деятельности российских предприятий на первом месте стоят экспортное кредитование и страхование от рисков посредством активной роли соответствующих агентств. Однако эта система только получает формирование в России, хотя здесь уже созданы базовые институты для содействия национальным компаниям на внешнем рынке. Ключевым элементом механизма должен был стать государственный специализированный Российский экспортно-импортный банк, созданный еще в 1993 г. Кроме того, поддержка экспорта является целью ОАО «Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций» (ЭКСАР) по таким направлениям, как страхование экспортных кредитов от предпринимательских (коммерческих) и политических рисков и страхование российских инвестиций за пределами Российской Федерации от политических рисков.

Помимо финансовой поддержки экспорта для России крайне важным является активизация использования нефинансовых средств, таких как государственная поддержка в организации выставочно-ярмарочной деятельности, а также институт торговых представительств, заключение преференциальных соглашений и информационное обеспечение. Кроме того, важное значение имеет подготовка квалифицированных кадров, в том числе владеющих знаниями и навыками в области многостороннего регулирования международной торговли, что неизбежно будет способствовать совершенствованию стратегии российских производителей.

Выводы

1. Современная торговая политика России является результатом сложной эволюции и необходимости одновременного учета мировой практики и требований внутреннего рынка. В последние годы большое влияние на регулирование внешней торговли оказали результаты переговоров по присоединению страны к ВТО и интенсивное развитие интеграционных процессов в СНГ.

2. Федеральным законом от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой

деятельности» определены основные принципы государственного регулирования внешнеторговой деятельности. Помимо федеральных законов и Конституции РФ нормативно-правовую базу в области торговой политики Российской Федерации составляют Налоговый кодекс РФ, Гражданский кодекс РФ, а также международные договоры. К наиболее важным международным договорам Российской Федерации относятся интеграционные соглашения. В 2007 году Россия, Белоруссия и Казахстан подписали Договор о создании единой таможенной территории и формировании таможенного союза. В 2009 году Межгосударственный Совет ЕврАзЭС одобрил Единый таможенный тариф Таможенного союза, а также Договор о Таможенном кодексе этого Союза.

3. Под таможенно-тарифной политикой России понимается совокупность экономических, правовых и организационных мероприятий, которые осуществляются в установленном российским законодательством порядке компетентными государственными органами и направлены на регулирование внешнеэкономической деятельности. С 1 июля 2010 г. соглашения в рамках Таможенного союза, решения Евразийской экономической комиссии и другие правовые документы этого Союза, в частности Таможенный кодекс Таможенного союза, являются законами Российской Федерации, а ставки таможенных пошлин устанавливаются Евразийской экономической комиссией. Таким образом, российская система таможенно-тарифного регулирования определяется прежде всего международными договорами России.

4. С 2010 года в Таможенном союзе право налагать нетарифные меры в отношении импорта из третьих стран было передано от отдельных государств-членов в Евразийскую экономическую комиссию. Основными нетарифными мерами, применяемыми в торгово-политической практике ТС, являются квотирование и лицензирование товаров. Другой группой мер, относящихся к нетарифному регулированию, является применение специальных защитных, компенсационных и антидемпинговых пошлин. Важным инструментом торговой политики России и ее партнеров по Таможенному союзу является техническое регулирование.

5. Для поддержки и стимулирования экспорта практически во всех странах созданы специализированные экспортно-кредитные агентства. В числе мер по адаптации к сложным требованиям внешней среды и поддержке экспортной деятельности российских предприятий на первом месте стоят экспортное кредитование и страхование от рисков посредством активной роли соответству-

ющих агентств. Однако эта система только получает формирование в России, хотя здесь уже созданы базовые институты для содействия национальным компаниям на внешнем рынке.

Термины и понятия

Евразийский экономический союз
 Таможенный союз
 Тарифное регулирование
 Меры нетарифного регулирования
 Поддержка экспорта

Вопросы и задания для самопроверки

1. Определите основные законы, наиболее четко отражающие практику регулирования внешней торговли России.
2. Проследите эволюцию правовой базы торговой политики Российской Федерации и сформулируйте основные текущие и перспективные тенденции.
3. В чем заключается сущность таможенно-тарифного регулирования?
4. Какие пути совершенствования таможенно-тарифного регулирования в рамках Таможенного союза вы видите?
5. Проанализируйте, в чем состоят основные недостатки существующей системы регулирования и по каким вопросам необходимо углубление сотрудничества.
6. Почему в рамках Таможенного союза необходимы координация и согласование применения мер нетарифного регулирования?
7. Какие меры нетарифного регулирования применяются согласованно и по каким страны сохраняются национальные системы принятия решений?
8. Насколько, на ваш взгляд, участие России в ВТО способствует или препятствует выработке единой торговой политики в рамках Таможенного союза и ЕврАзЭС?
9. В чем заключаются основные проблемы стимулирования экспорта в России?
10. Проанализируйте значение нефинансовых мер поддержки экспорта.

РАЗДЕЛ VIII

ДРУГИЕ ФОРМЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Глава 29. Международный обмен знаниями

В отличие от товаров и услуг значительная часть знаний импортируется бесплатно. В связи с этим лучше говорить не о мировой торговле знаниями, а о международном обмене знаниями, который осуществляется как на платной, так и на бесплатной основе.

29.1. Международная торговля технологиями

Международный обмен технологиями осуществляется через торговлю (объектами интеллектуальной собственности, высокотехнологичной и наукоемкой продукцией), движение капитала (зарубежные инвестиции в НИОКР), использование бесплатных источников информации (Интернет, книги, журналы).

Во все больших объемах на международных рынках торгуются *права (объекты) интеллектуальной собственности* — патенты, торговые знаки, промышленный дизайн и копирайт. По оценке ОЭСР (в его ежегоднике Science, Technology and Industry Outlook), годовые темпы роста международной торговли правами интеллектуальной собственности за прошлое десятилетие составили в среднем 10%, в 2 раза превышая темпы роста ВВП. Причем по стоимости около $\frac{2}{3}$ международных сделок с объектами интеллектуальной собственности приходится на внутрикорпоративные каналы обмена, т.е. между аффилированными корпоративными структурами.

Патентование национальных объектов интеллектуальной собственности за рубежом преследует не только цель защиты там этой собственности, но и возможность ознакомить потенциальных зарубежных покупателей с этими патентами или правами на их использование (лицензиями). В отраслевом разрезе патен-

ты в области ИКТ, здравоохранения и биотехнологии составляют основную долю международного патентования. При этом по данным ВОИС, доля нерезидентов среди собственников патентов в мире выросла с 31% в 1990 г. до 36% в 2012 г.

Что касается лицензий, то за последние десять лет международный объем роялти (платежей за использование собственности), включая лицензии, в большинстве стран мира рос опережающими темпами по сравнению с динамикой ВВП, а в таких странах, как Китай и Россия, увеличивался более чем на 25% ежегодно. Глобальный экспорт роялти и отчислений оценивается в 310 млрд долл. в 2013 г. Основными экспортерами являются США, ЕС и Япония (их доля составляет 85%), прежде всего за счет США. В свою очередь лидерование США происходит прежде всего за счет внутрикорпоративной торговли американских ТНК и их зарубежных филиалов. Менее развитые страны являются чистыми импортерами роялти, а среди них крупнейший экспортер роялти — Китай, на втором месте Бразилия, на третьем — Индия. Хотя Китай стал среди менее развитых стран лидером в производстве наукоемких товаров и услуг, однако значительная часть производства высокотехнологичной продукции в нем контролируется иностранными ТНК, которые импортируют высокотехнологичные компоненты обычно из стран своего происхождения.

Инвестиции ТНК в НИОКР за рубежом преследуют ряд задач: во-первых, адаптацию технологии, разработанной в материнской стране, к местным условиям зарубежного рынка; во-вторых, получение доступа к местным знаниям и технологиям. Последнее лежит в основе распространения *принципа «открытых инноваций»*, согласно которому фирмы все в большем масштабе ищут партнеров по научно-техническому сотрудничеству, в том числе зарубежных. Подобная локализация НИОКР зависит от уровня развития исследовательской и технологической инфраструктуры в принимающей стране, доступа к ее квалифицированным кадрам, развитости ее институциональной системы, прочности связей с университетами и исследовательскими центрами.

Транснациональные корпорации играют основную роль в интернационализации НИОКР. Несмотря на то, что основная часть инвестиций в НИОКР по-прежнему сконцентрирована в материнской стране, зарубежная научно-исследовательская деятельность играет все большую роль в политике ТНК. На дочерние компании ТНК приходится 71% НИОКР частного сектора в Ир-

ландии и более 55% в Великобритании, Бельгии, Чехии, Австрии, Венгрии и Израиле. В ЕС в среднем около 10% НИОКР в частном секторе финансируется из зарубежных источников. Основная задача, стоящая перед национальными правительствами, — достижение баланса между политикой «открытых дверей» для ТНК и оптимизацией выгод для национальной экономики.

29.2. Международный научный обмен

В последние десятилетия резко интенсифицировалась международная мобильность научных кадров. Мобильность может иметь прямой (физическое перемещение специалиста, например, в ЕС научный работник считается мобильным, если он проводит в другой стране с научными целями более трех месяцев) и скрытый характер (работа по иностранным контрактам, оказание услуг и другие виды деятельности без физической смены места работы). Международная миграция научных кадров имеет различные формы: кратковременное перемещение в другую страну в целях повышения квалификации, с последующим возвращением в родную страну для занятия более продвинутой долгосрочной позиции; долгосрочная миграция, обусловленная желанием карьерного и профессионального роста в другой стране; и наконец, переезд в другую страну в связи с социально-экономическими проблемами, где основным движущим мотивом является экономический фактор и получение статуса резидента. По оценкам ОЭСР, в течение десяти лет сменили место работы (внутри страны и уезжая за рубеж) в Германии 78% специалистов, имеющих докторскую степень, 76% — в Дании, около 60% — в Польше, 50% — в Нидерландах, 46% — в Израиле, от 20 до 30% — в Хорватии, Литве, Венгрии, Латвии, Турции, Португалии и Словении, а в России — около 19%, в Болгарии — 18%, в Бельгии — 15%, в Румынии — 13%.

Для европейского «научного» рынка характерна в основном кратковременная миграция. В конце прошлого десятилетия в среднем по ЕС провели как минимум три месяца в другой стране около 30% студентов и аспирантов, 56% постдокторантов (недавно получивших научную степень) и 61% сложившихся научных работников, а около 14% недавно сменили место работы на другую страну ЕС. Основные потоки внутрирегиональной научной миграции в ЕС тяготеют к «инновационному коридору»

Лондон — Милан, в котором действуют ведущие европейские исследовательские университеты.

Основной приток докторантов из третьих стран в ЕС идет из государств Азии, прежде всего Китая, а отток — в основном в США. В общем количестве аспирантов в странах ЕС доля выходящих из третьих стран составляет в среднем 19%. Для ряда стран этот показатель намного выше: в Великобритании, Бельгии, Нидерландах и США — каждый третий, в Швейцарии почти каждый второй.

Одним из показателей расширения международного научного сотрудничества служит рост числа иностранных соавторств в публикациях. За 1997—2012 гг. в мире число научных статей с соавторами из других стран выросло с 16 до 25%. Наиболее активно соавторство развивается в астрономии (56% статей), науках о земле, компьютерных науках, математике, физике и биологических науках (27—34%). По количеству статей с зарубежными соавторами лидируют США, при этом на статьи с китайскими учеными приходится 16% таких статей, с британскими учеными — 14%, немецкими — 13%, французскими — 9%, японскими — 7%, российскими — 2%.

Но даже в Европе наднациональная политика пока не замещает, а лишь дополняет национальную научную политику стран-членов. И поэтому в 2000 г. ЕС взял курс на создание Единого европейского научного пространства (строительство которого должно быть завершено к 2020 г.), предусматривающего повышение эффективности национальных исследовательских систем, единый рынок научных работников, достижение оптимального баланса между транснациональной кооперацией и конкуренцией, улучшение циркуляции знаний. Примером эффективного научного сотрудничества на региональном уровне являются трансграничный регион Oresund (Дания — Швеция), треугольник Eindhoven-Leuven-Aachen (Нидерланды — Бельгия — Германия), Bothnian Arc (Финляндия — Швеция).

29.3. Образовательный обмен

Образовательный обмен развивается по следующим основным направлениям: мобильность студентов и педагогического и административного состава образовательных учреждений, формирование международных стандартов образования, мобильность

образовательных программ, создание стратегических образовательных партнерств.

Это находит выражение в росте числа студентов и преподавателей, участвующих в программах академической мобильности, количества трансграничных, совместных образовательных программ и программ двойных дипломов, дистанционных и виртуальных международных образовательных программ, курсов на иностранных языках (английский, испанский, китайский, русский языки), в расширении партнерств и открытии зарубежных отделений крупных университетов, в создании новых организаций, ориентированных на международное образование, региональных университетских центров и образовательных кластеров.

За 2000—2012 годы количество студентов, обучающихся за рубежом, выросло более чем в 2 раза и превысило 4,5 млн человек, в основном за счет студентов из Азии (последние составляют 53% всех иностранных студентов, большинство из которых — из Китая, Индии и Южной Кореи, а на втором месте европейские страны — 23%). По данным Международной ассоциации университетов, в 40% вузов около 10% преподавателей провели за границей более года, в 54% — около 10% преподавателей в течение последнего года побывали в зарубежной краткосрочной командировке (до трех месяцев).

Лидируют по приему иностранцев США, Великобритания, Германия, Франция, Австралия и Канада — на них приходится 50% иностранных студентов. Что касается аспирантов, то в начале нашего десятилетия иностранцы составляли 58% обучавшихся в университетах США по программам Ph.D, и многие из них пополняют образовательный и научный потенциал именно США: в 1992—2010 гг. после получения докторской степени в США остались 60% докторантов из Бразилии, 7% — из Индии, 6% — из России, 4% — из Китая.

Практически все ведущие университеты развитых стран открыли свои филиалы в странах Азии, Африки и Латинской Америки или имеют там совместные учебные программы с местными университетами. В этих странах также сформировались новые центры студенческой мобильности: в частности, Южная Африка аккумулирует студентов Африканского континента, Сингапур и Южная Корея — Юго-Восточной Азии. В будущем новым центром может стать и Китай — в настоящее время туда приезжает около 90 тыс. студентов. В Латинской Америке также складывается важный сектор высшего образования, в который входят Чили, Бразилия, Мексика и Аргентина. На Ближнем Востоке растет значение университетов Израиля и Египта. В России на очных отделениях об-

учается около 140 тыс. иностранных студентов, прежде всего из других стран СНГ, и их доля растет — уже около 4% в общей численности студентов России (более 2% от численности очных студентов), что, однако, все еще меньше, чем в ведущих развитых странах (там этот показатель составляет 5—7%).

Наиболее масштабным проектом в этой области является создание единого европейского образовательного пространства. ЕС начал строить свою политику в области академической мобильности еще в 1980-х гг. одновременно с формированием панъевропейской научной политики. В *программе «Эразмус»* (крупномасштабная панъевропейская программа вузовской мобильности студентов, педагогических и административных кадров), действующей с 1987 г., приняли участие около 2 млн студентов и 300 тыс. преподавателей. В 2014 году программа «Эразмус+» объединила семь уже действующих международных схем в области образования, профессиональной подготовки, поддержки молодежи и спорта (Erasmus, Leonardo da Vinci, Comenius, Grundtvig, Youthin Action, Erasmus Mundus, Tempus).

Значительным шагом в формировании единого европейского академического пространства стал *Болонский процесс*, поощряющий международную миграцию бакалавров. Россия присоединилась к Болонскому процессу в 2003 г., а всего в настоящее время в нем участвует около 50 стран. В странах Северной Европы и Балтии программа Nordplus Higher Education Programme поддерживает студенческую и преподавательскую мобильность между этими регионами. По планам ЕС, к 2020 г. 20% выпускников европейских вузов должны пройти обучение за рубежом, не менее 50% молодых людей должны принять участие в международной мобильности. На перспективу предлагается распространить мобильность на все уровни образования — от школьного до переподготовки взрослых.

В России повышение международной конкурентоспособности вузов в последние годы декларируется в качестве одной из главных задач государственной политики в области высшего образования. В числе мер по увеличению доли России на мировом рынке образовательных услуг предусматривается приглашение ведущих иностранных преподавателей и специалистов, увеличение доли иностранных учащихся в российских вузах, рост доли читаемых на иностранных языках курсов, открытие зарубежных представительств российских университетов. Поставлена задача вхождения к 2020 г. не менее пяти российских университетов в рейтинг первых 100 ведущих университетов мира. Развитию академической

мобильности будет способствовать признание иностранных дипломов — к 2014 г. Россия признала дипломы 201 ведущих университетов мира из 23 стран мира. В таблице 29.1 представлены показатели интенсивности обмена знаниями в мире.

Таблица 29.1

Показатели интенсивности обмена знаниями в мире, %

Страна	Доля иностранных студентов в общем числе студентов	Доля публикаций в иностранном соавторстве в общем числе публикаций	Доля иностранного капитала в финансировании НИОКР в частном секторе	Доля совместных патентов в общем числе национальных патентов
США	4	35	5,2	6,7
Япония	4	30	0,5	1,0
Южная Корея	2	31	0,3	1,7
Великобритания	17	55	23,7	13,7
Швейцария	16	70	15,4	23,4
Франция	12	58	9,0	9,6
Германия	8	56	4,0	8,9
Италия	4	51	12,5	7,0
Чехия	9	58	20,5	16,3
ЕС	—	—	10,2	10,5
ОЭСР — в среднем	8	—	6,2	6,8
Китай	1	27	1,1	4,3
Индия	—	26	—	13,7
Бразилия	2	38	—	8,0
ЮАР	8	29	14,9	7,4
Россия	2	41	4,4	11,8

Источник: OECD. Education at Glance 2014. Table C4.1. P. 354; Science&Engineering Indicators 2014. NSF. Appendix Table 5—41; <http://www.nsf.gov/statistics/seind14/content/chapter-5/at05-41.pdf>

OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2013, Chapter 3 figure 3.10.1

Main Science and Technology Indicators. Volume 2014/1. P. 57.

29.4. Информационный обмен

Начало второго десятилетия XXI в. характеризуется новыми тенденциями развития мирового информационного рынка. Мобильные устройства, социальные сети, облачные технологии, «Интернет вещей» (sensor-nets), «большие данные» (big data) кар-

динально меняют информационное пространство. Благодаря «Интернету вещей» (machine-to-machine, M2M, термин используется для характеристики процесса, при котором в бытовых приборах и окружающих человека вещах происходит увеличение количества датчиков, подключенных к сетям передачи данных) создаются предпосылки построения будущей «интеллектуальной» среды, включающей в себя «умные» распределительные энергетические сети, «умные» дома, бизнес-процессы, здравоохранение, транспорт, управление и другие «умные» сферы экономической и социальной жизни. По оценке экспертов ОЭСР, число бытовых мобильных устройств в развитых странах возрастет к 2022 г. с 1 млрд в настоящее время до 14 млрд приборов, коммуницирующих между собой.

Непрерывный рост количества мобильных устройств, постоянно подключенных к Интернету и сетям передачи данных, ведет к появлению новых форм поиска и получения знаний — это киберпространство, финансирование НИОКР и инноваций через краудфандинг, обработка поисковых запросов пользователей и т.д. А широкий доступ в Интернет, социальные сети и онлайн-коммуникационные платформы позволяет активно вовлекать в информационный обмен и отсталые регионы мира. Так, в странах ОЭСР число подписчиков широкополосной сети мобильной связи выросло с 250 млн в 2008 г. до 983 млн в середине 2014 г., а только в Центральной Африке их число возросло с 14 млн до около 120 млн за 2010—2014 гг.

В среднем в странах ОЭСР свыше 80% жителей в возрасте от 16 до 74 лет пользовались Интернетом в 2014 г. по сравнению с 60% в 2005 г. В 2014 году 95% компаний в странах ОЭСР использовали широкополосный Интернет. В среднем глобальный интернет-трафик растет на 20% в год, а общее число пользователей Интернета достигло 2,9 млрд человек.

Высокоскоростной Интернет, снижение затрат по передаче данных, рост количества различных приложений стимулируют экспоненциальный рост объема передачи информации. По прогнозам, в мире глобальный месячный трафик данных вырастет с 70 экзабайтов в 2013 г. до 120 экзабайтов в 2017 г. при росте доли мобильного трафика в нем с 4% до 9% (1 экзабайт равен 1 млрд гигабайтов). В России, по прогнозам, до 2019 г. мобильный трафик ежегодно будет расти на 72% и при этом к 2019 г. мобильный дата-трафик составит 24% в общем объеме российского интернет-трафика против 5% в 2014 г.

Развитие коммуникационной инфраструктуры создает новые рынки и новые бизнес процессы, среди которых «облачные» технологии и «big data». По оценке, объем глобального рынка «облачных» услуг вырастет до 200—250 млрд в 2017 г. по сравнению с 120—150 млрд долл. в 2013 г. «Облачные» технологии уже начали широко применяться крупными компаниями: в странах ОЭСР в 2014 г. в среднем 22% компаний использовали «облачные» услуги (в Канаде — свыше 54% компаний, Финляндии — 50%, Швеции — около 40%, Южной Кореи и Японии — свыше 36% компаний).

Многие компании уже осознали, что большие массивы данных и их анализ являются важным фактором конкуренции в современных условиях повышенной волатильности экономического развития, причем работа с ними позволяет достичь выгод, недоступных при использовании традиционных источников информации и способов ее обработки. «Большие данные» начинают трансформироваться в «чистые данные», т.е. уже отсортированные массивы данных, готовых к использованию. В перспективе может произойти укрупнение рынка, отдельные компании, занимающиеся обработкой и анализом данных, уступят место информационным кластерам, которые будут не только обрабатывать информацию, но и в том числе совмещать разные данные о пользователях для моделирования их потребительского поведения. Перспективными сферами работы с «большими данными» являются банковское и страховое дело, телеком, розничная торговля, электронная коммерция, здравоохранение, транспорт, энергетика, управление городской инфраструктурой, управление рисками и катастрофами и т.д. Например, Национальный научный фонд США и Агентство по науке и технологии Японии разрабатывают совместную программу оптимизации использования «больших данных» для управления катастрофами. Рынок «больших данных» находится только в начале своего формирования, пока отсутствуют исчерпывающие оценки его размеров, однако удвоенный рост числа публикаций за последние 10 лет, посвященных этой теме, может служить одним из показателей роста значения сферы «больших данных».

Использование потенциала больших массивов информации и извлечение из них знаний требует соответствующей профессиональной подготовки использования новых методов анализа данных, а также организационных изменений в компаниях и институтах, совершенствования законодательных норм использования данных (в частности, личных данных в медицине).

Основные проблемы, возникающие при внедрении проектов «больших данных», связаны не только с вопросами безопасности и финансирования, но и нехватки кадров. Ожидается, что только одно из трех новых рабочих мест, которые должны быть созданы в фирмами США в сфере информационной технологии для обслуживания «больших данных», сможет быть обеспечено их собственными кадрами. Вопрос подготовки кадров для функционирования новых информационных технологий и рост «цифровой» грамотности населения остро стоит и в России, где менее 50% населения средне и хорошо владеет новыми технологиями, а 35% — вообще не используют новые технологии.

Большинство стран ОЭСР, а также ЕС, приняли стратегии поддержки интернет-экономики. Среди ключевых задач принятых стратегий: развитие телекоммуникационной инфраструктуры, включая открытый Интернет; стимулирование сектора ИКТ и его интернационализации; расширение электронного правительства; кибербезопасность; стимулирование использования ИКТ в бизнес секторе, прежде всего в области здравоохранения, транспорта и образования; подготовка кадровой базы ИКТ, расширение охвата коммуникационными технологиями инклюзивных слоев населения; использование ИКТ для решения глобальных задач.

Выводы

1. В отличие от товаров и услуг значительная часть знаний импортируется бесплатно. И поэтому лучше говорить не о мировой торговле знаниями, а о международном обмене знаниями, который осуществляется как на платной, так и бесплатной основе.

2. Международный обмен технологиями осуществляется через торговлю (объектами интеллектуальной собственности, высокотехнологичной и наукоемкой продукцией), движение капитала (зарубежные инвестиции в НИОКР), использование бесплатных источников технологической информации (Интернет, книги, журналы).

3. Зарубежные инвестиции в НИОКР преследуют ряд задач: во-первых, адаптацию технологии, разработанной в материнской стране, к местным условиям зарубежного рынка; во-вторых, получение доступа к зарубежным знаниям и технологиям. Последнее лежит в основе распространения принципа «открытые инновации», согласно которому фирмы все в большем масштабе ищут партнеров

по научно-техническому сотрудничеству, в том числе зарубежных. Основную роль в интернационализации НИОКР играют ТНК.

4. В последние десятилетия резко интенсифицировалась международная мобильность научных кадров. Мобильность может иметь прямой (физическое перемещение специалиста) и скрытый характер (работа по иностранным контрактам, оказание услуг и другие виды без физической смены места работы). Международная миграция научных кадров имеет различные формы: кратковременное перемещение в другую страну в целях повышения квалификации, с последующим возвращением в родную страну для занятия более продвинутой долгосрочной позиции; долгосрочная миграция, обусловленная желанием карьерного и профессионального роста в другой стране; и наконец, переезд в другую страну в связи с социально-экономическими проблемами, где основными движущими мотивами являются экономический фактор и получение статуса резидента.

5. Образовательный обмен развивается по следующим основным направлениям: мобильность студентов и педагогического и административного состава образовательных учреждений, формирование новых международных стандартов образования, мобильность образовательных программ, создание стратегических образовательных партнерств. США, Великобритания, Австралия, Франция и Германия — основные центры притяжения иностранных студентов.

6. Мобильные устройства, социальные сети, облачные технологии, «Интернет вещей» (sensor-nets), «большие данные» (big data) кардинально меняют информационное пространство. Благодаря «Интернету вещей» создаются предпосылки построения будущей «интеллектуальной» среды, включающей в себя «умные» распределительные энергетические сети, «умные» дома, бизнес процессы, здравоохранение, транспорт и управление и другие «умные» сферы экономической и социальной жизни.

Термины

Международный обмен технологиями
Права (объекты) интеллектуальной собственности
Принцип «открытых инноваций»
Программа «Эразмус»
Болонский процесс
«Интернет вещей» (M2M)

Вопросы и задания для самопроверки

1. Разве крупнейшие развитые страны мира не могут обойтись без импортных технологий?
2. Что такое роулинг?
3. Почему западные ученые так часто меняют место работы?
4. Что дает российскому студенту учеба за рубежом?
5. Зачем российским вузам иностранные преподаватели?
6. Что такое «Интернет вещей» (M2M)?

Глава 30. Международное движение капитала

Международное движение капитала как форма международных экономических отношений сопоставима по объему с внешней торговлей: в 2014 г. экспорт товаров и услуг оценивался в 23 трлн долл., а экспорт капитала — примерно в 10 трлн долл. и отставал от внешней торговли потому, что сильнее сократился и медленнее восстанавливался после последнего мирового экономического кризиса.

30.1. Основы международного движения капитала

Международное движение капитала (трансграничное движение капитала, экспорт и импорт капитала, вывоз и ввоз капитала, отток и приток капитала) — это инвестирование и последующее функционирование капитала за рубежом.

Формы капитала

Вывозимый за рубеж ссудный капитал представлен прежде всего займами, кредитами и ссудами, а также банковскими вкладами (в их число включают и банковские вклады инвестора на родине в иностранной валюте). В ссудный капитал включают и помощь зарубежным странам, идущую как напрямую, так и через международные организации. Из-за многообразия ссудного капитала статистика именуется его *прочими инвестициями*. Обратим внимание, что эта форма международного движения капитала в большинстве случаев оборачивается возвратом на родину ввезенного капитала в страну его происхождения и внешним долгом для страны-реципиента.

Портфельными инвестициями называются вложения в иностранные ценные бумаги, и причем такие, которые не дают иностранно-

му инвестору возможность участвовать в управленческом контроле над объектом вложения. Эта форма представлена облигациями, векселями и другими долговыми ценными бумагами, а также одинокими акциями (паями) или их небольшими пакетами.

Статистика выделяет в отдельную форму международного движения капитала *финансовые деривативы (финансовые производные)*, которые являются производными ценными бумагами от ранее выпущенных ценных бумаг и контрактных обязательств, а также включают опционы работников компаний на получение бонусов в виде акций этих компаний. Дабы избежать двойного счета, финансовые деривативы идут в статистике международного движения капитала со знаком, противоположным портфельным инвестициям.

К *прямым инвестициям* статистика относит те, которые позволяют инвестору участвовать в управленческом контроле над объектом вложения (как правило, для этого требуется не менее 10% акционерного капитала или паев). Эти инвестиции остаются надолго, если не навсегда, в стране приложения капитала и не генерируют для нее внешний долг, а иностранным ТНК позволяют создавать аффилированные с ними фирмы в зарубежной стране и на этой основе часто строить производственные цепочки (см. главу 9).

Иногда в отдельную форму международного движения капитала выделяют государственные резервные активы, и прежде всего официальные золотовалютные резервы (см. параграф 35.3), так как они состоят главным образом из запасов иностранной валюты. Часть этих запасов вложена в депозиты в иностранной валюте, но основная часть, как правило, инвестирована в надежные иностранные ценные бумаги (преимущественно государственные облигации США и других ведущих развитых стран).

Фактически, но не в статистике международного движения капитала, выделяют и такую форму, как международная помощь. Она представлена льготными займами, безвозмездными ссудами, помощью капиталом в виде товаров и услуг, причем в основном по государственной линии (см. главу 31).

Кроме того, следует учитывать, что капитал вывозится как в легальной, так и нелегальной форме (это главная причина, по которой в статистике зарегистрированный в целом по миру вывоз капитала меньше его ввоза) (см. табл. 30.2). Нелегальный вывоз капитала осуществляется с нарушением законодательства стран происхождения этого капитала. Так, из России вывоз капитала во многом осуществляется через *фирмы-однодневки* (т.е. зарегистрированные через подставных лиц для осуществления одной или нескольких операций).

Действующие в России и большинстве других стран мира требования обязательного возврата в страну выручки от экспорта товаров и услуг также часто нарушаются (опять же фирмами-однодневками), и эта выручка остается за рубежом, превращаясь фактически в экспорт капитала. Кроме того, капитал вывозится контрабандно в виде наличности без всякой регистрации на родине. Наконец, нелегальный вывоз капитала осуществляется через трансфертные цены, когда стоимость экспортных товаров занижается и часть полученной от их продажи выручки можно оставить за рубежом. На нелегальный вывоз капитала приходится очень большая часть российского экспорта капитала (в платежном балансе (см. главу 34) он проходит по статьям «Сомнительные сделки» и «Чистые ошибки и пропуски»).

Нелегальный экспорт капитала нередко называют термином *«бегство капитала»*. Но это узкое значение данного термина, а его широкое определение охватывает как нелегальный, так и такой легальный экспорт капитала, приложение которого в самой капиталэкспортирующей стране могло бы увеличить ее ВВП (например, более активное кредитование бизнеса в самой России за счет внутренних ресурсов капитала).

По принятому в МВФ широкому определению бегства капитала его можно подсчитать так:

$$\begin{aligned} & \text{Прирост внешнего долга страны} + \text{Ее сальдо движения} \\ & \text{прямых инвестиций} + \text{Сальдо текущего платежного} \\ & \text{баланса страны} - \text{Прирост ее официальных} \\ & \text{золотовалютных резервов.} \end{aligned}$$

Данная формула базируется на двух предпосылках: а) стабильно положительное сальдо текущего платежного баланса — это косвенный показатель неспособности страны превратить в накопления внутри страны поступающие из-за границы сбережения от ведения внешней торговли (сальдо текущего платежного баланса является составной частью валового сбережения), ведь в противоположном случае рост этих накоплений (инвестиций внутри страны) обернулся бы ростом импорта инвестиционных товаров и отсутствием систематически положительного сальдо текущего платежного баланса; б) вовне эти сбережения используются не для сокращения внешнего долга страны — экспортера капитала и наращивания ее прямых зарубежных инвестиций, которые являются основой глобальных стоимостных цепочек. Суммируя на основе этой формулы ежегодные данные по России за 2000—2014 гг., получим следующий результат (в миллиардах долларов): $472 + (-48) + 899 - 361 = 962$.

Сравнивая это с объемом вывезенного за этот период капитала из России (1162 млрд долл.), приходим к выводу, что более 80% вывоза капитала из России можно отнести по широкому определению к бегству капитала.

Масштабы, география и статистика

Для географической структуры международного движения капитала характерно доминирование в ней развитых стран как в вывозе, так и ввозе капитала. Но внутри этой группы стран ситуация различна. США, оставаясь крупнейшим после Западной Европы экспортером капитала, превратились в устойчивого нетто-импортера капитала. Япония продолжает быть крупным экспортером и небольшим импортером капитала. Западная Европа сохраняет свое положение главного экспортера и импортера капитала в мире, однако преимущественно за счет взаимных инвестиций.

Доля менее развитых стран в международном движении капитала растет: в экспорте капитала — с 5,5% в 2002 г. до 11% в 2007 г. и 31% в 2011 г., в импорте — с 8% в 2002 г. до 15% в 2007 г. и 33% в 2011 г., что происходит прежде всего за счет стран БРИКС и офшоров. Все еще невысокая, хотя и быстро растущая доля менее развитых стран объясняется прежде всего их уровнем (стадией) экономического развития. Здесь еще не накоплены достаточные ресурсы капитала, особенно реального, а главное, на стадии индустриализации потребность внутреннего рынка в капитале огромна. Что касается импорта капитала, то недостаточный уровень развития этих стран (обычно коррелирует с инвестиционным климатом) также мешает их импорту капитала.

Для участия России в международном движении капитала характерны следующие черты: во-первых, это вышеупомянутое преобладание бегства капитала во всем вывозе капитала из России (впрочем, подобная ситуация и в других странах БРИКС); во-вторых, Россия систематически вывозит больше капитала, чем ввозит (в остальных странах БРИКС этого не наблюдается). Так, Банк России систематически дает сведения об объемах вывоза и ввоза частного капитала в страну (причем с учетом нелегального вывоза), сводя это в сальдо под названием «чистый ввоз (вывоз) капитала частным сектором», из которых следует — только в 2006—2007 гг. это сальдо было положительным для России, что было следствием наблюдавшегося в эти годы бума в российской экономике, усилившего приток иностранного капитала во всех формах (табл. 30.1).

Таблица 30.1
Чистый ввоз (вывоз) капитала частным сектором России, млрд долл.

Пара-метр	Показатель													
	1994 г.	1997 г.	2000 г.	2003 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Ввоз ка-питала	2,2	6,7	3,2	33,4	74,7	112,3	216,3	107,0	-7,8*	43,0	66,7	73,1	129,6	-30,5
Вывоз капитала	-16,6	-10,5	-28,0	-35,3	-74,8	-68,6	-128,4	-240,6	-49,7	-73,7	-148,2	-127,7	-192,4	122,4
Чистый ввоз (вывоз) капитала	-14,4	-3,9	-24,8	-1,9	-0,3	43,7	87,8	-133,6	-57,5	-30,8	-81,4	-54,6	-62,7	-153,0

* Знак «-» при ввозе капитала означает уменьшение стоимости накопленных в стране иностранных инвестиций.
Источник: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/capital_new.htm&pid=svs&sid

Основным источником статистики по масштабам и структуре ввоза и вывоза капитала являются платежные балансы стран мира, которые обобщаются МВФ в его ежегодниках *Balance of Payments Statistics Yearbook*, хотя в них статистика по миру публикуется с двух-трехлетним опозданием (табл. 30.2).

Таблица 30.2

**Масштабы и структура международного движения
капитала в 2011 г., млрд долл.**

Параметр	Экспорт капитала	Импорт капитала
В мире — всего,	-3 055	4 022
в том числе:		
развитые страны и международные организации	-2 101	2 681
менее развитые страны,	-954	1 341
из них Россия	-145	69
По формам — всего,	-3 055	4 022
в том числе:		
прямые инвестиции	-2 014	2 067
портфельные инвестиции	-106	1 128
финансовые деривативы	1 488	-1 476
Прочие	-2 423	2 303

Источник: IMF. *Balance of Payments Statistics. Yearbook. Part II. Wash., 2012. P. 1045—1056.*

Обычно платежный баланс страны в качестве приложения содержит сведения о накопленных резидентами страны активах за рубежом и активах нерезидентов в стране (последние обозначают как обязательства страны перед этими нерезидентами). Подобное приложение называют *международной инвестиционной позицией страны*, включая в нее и официальные золотовалютные резервы (естественно, в качестве активов) (табл. 30.3).

Таблица 30.3

**Международная инвестиционная позиция
России на апрель 2015 г., млрд долл.**

Инвестиции	Показатель
Активы — всего,	1 199,1
в том числе:	
прямые инвестиции	370,1
портфельные инвестиции	63,0
производные финансовые инструменты и опционы на акции для работников	15,6

Окончание

Инвестиции	Показатель
прочие инвестиции	394,0
резервные активы	356,4
Обязательства — всего,	927,6
в том числе:	
прямые инвестиции	363,0
портфельные инвестиции	167,6
производные финансовые инструменты и опционы на акции для работников	16,8
прочие инвестиции	380,2
Чистая международная инвестиционная позиция	271,4

Источник: <http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=svs>

Основные участники и каналы

В движении капитала между странами участвуют все экономические агенты. В прямых инвестициях доминируют транснациональные корпорации (включая транснациональные банки), в портфельных — банки и институциональные инвесторы, в прочих инвестициях — банки, государственные органы, международные организации.

Движение капитала в мире осуществляется напрямую, т.е. между инвестором и объектом приложения капитала с минимальным участием посредников (например, кредиты, слияния и поглощения, приобретение зарубежной недвижимости) или опосредованно — через мировой финансовый рынок (см. параграф 11.1).

30.2. Предпосылки, мотивы и детерминанты международного движения капитала

Главными предпосылками международного движения капитала являются:

- неравномерная аллокация (размещение) капитала по миру и происходящее от этого движение капитала из стран, где он обилен, в те страны, где он скуден и поэтому дорог;
- несовпадение сбережений и инвестиций во многих странах и возникающие на этой основе избыток или нехватка средств для инвестиций, стимулирующие нетто-экспорт или нетто-импорт капитала в страну или из страны, т.е. глобальные дисбалансы (см. параграф 11.1);

- различия между странами в инвестиционном климате, т.е. в условиях для приложения капитала (см. параграф 30.4), в том числе из-за разной величины налогов и издержек на рабочую силу, сырье, топливо, материалы, полуфабрикаты и заемный капитал;
- разная эффективность использования капитала его владельцами (даже в одной стране в одной и той же отрасли) и стремление владельцев другого капитала, в том числе из зарубежных стран, занять место менее эффективных владельцев капитала;
- традиционно высокая мобильность капитала как экономического ресурса, к тому же растущая вследствие глобализации мировой экономики.

На этой почве у потенциальных участников экспорта капитала появляются конкретные мотивы. Капитал вывозится прежде всего с целью максимизации прибыли, но не только ради этого. Инвестируя капитал за рубежом, его владелец редко хочет только прибыли. Например, помимо прибыли кредитор хочет также надежности размещения своих займов, портфельный инвестор — еще и ликвидности своих активов, а прямой инвестор руководствуется еще большим количеством мотивов. По этим мотивам прямые инвестиции нередко подразделяют на нацеленные: 1) на доступ: а) к ресурсам (труда, знаний, сырья); б) рынкам сбыта; 2) на повышение экономической эффективности компании-инвестора.

Одним из самых распространенных мотивов у инвесторов — это диверсификация активов за счет зарубежных. Подобная диверсификация (например, размещение своих активов как в рублях, так и в долларах и других валютах) объясняется еще более глубинным мотивом — желанием минимизировать хозяйственные риски в целом. Отсюда приобретение за рубежом даже менее прибыльных и не всегда менее рискованных активов, которые, однако, могут сбалансировать риски, имеющиеся в капиталозэкспортирующей стране. Примером может быть экспансия российских нефтяных компаний за рубеж в страны с менее богатыми, чем в России, месторождениями, и, менее, чем в России, устойчивым политическим режимом.

Почему отток и приток капитала в одних странах больше, а в других меньше? Для ответа на этот вопрос исследуют обстоятельства (факторы, детерминанты) международного движения

капитала, разделяя их на притягивающие иностранный капитал и выталкивающие отечественный капитал.

Так, основными детерминантами, притягивающими иностранный капитал в форме прямых иностранных инвестиций, особенно в менее развитые страны с их высокими рисками, являются:

- наличие часто обильных экономических ресурсов;
- большой внутренний рынок, что позволяет иностранным ТНК с помощью сбытовых (магазины) и производственных (например, сборка автомобилей) филиалов на территории такой страны осуществлять большие продажи;
- высокая норма прибыли в зарубежной стране, обычно обусловленная ее неплохими темпами экономического роста.

Подобные обстоятельства значат для иностранного капитала много, часто перевешивая недостатки инвестиционного климата. В результате Россия с ее посредственным инвестиционным климатом вплоть до введения западных санкций была одним из мировых лидеров по притоку прямых инвестиций, превосходя, например, Японию с ее явно лучшим инвестиционным климатом, если его оценивать только по рискам, без учета получаемой прибыли.

Из факторов, выталкивающих прямые инвестиции из менее развитых стран, выделим следующие:

- зрелость отечественных компаний в ряде отраслей, как, например, в российской энергетике, добывающей промышленности, металлургии;
- недостатки местного инвестиционного климата, подталкивающие отечественные компании ориентироваться на вывоз капитала, а не на его приложение внутри страны.

30.3. Теории международного движения капитала на примере России

Обобщая предпосылки, мотивы и детерминанты международного движения капитала, экономисты пытаются его теоретизировать. Однако единой теории международного движения капитала не существует, а разные направления экономической теории уделяют разное внимание отдельным формам перемещения капитала между странами и к тому же по-разному их теоретизируют. Попробуем приложить эти теории к России.

Неоклассическое и неокейнсианское направления

Впервые начал исследовать международное движение капитала один из классиков экономической теории Дж.С. Милль (1806—1873). Хотя в своем знаменитом, неоднократно переиздававшемся учебнике «Основы политической экономии» (1848) вывозу капитал он посвятил лишь параграф, высказанные им мысли оказались плодотворными. Милль исследовал прежде всего два вопроса: воздействие вывоза капитала на внешнюю торговлю и связь международного движения капитала с нормой прибыли и нормой накопления капитала.

В первом вопросе, опираясь на рикардианскую теорию сравнительных преимуществ, Милль пришел к выводу, что, предоставляя кредиты зарубежным странам или налаживая там с помощью капиталов своих предпринимателей производство экспортных товаров, вывозящая капитал страна содействует расширению своей внешней торговли. Широкое кредитование зарубежных покупателей разумно, если их платежеспособность ограничена, а создание за рубежом производственных мощностей для удовлетворения потребностей капиталозэкспортирующей страны смягчает в ней дороговизну сырья, материалов и полуфабрикатов, уменьшает нехватку недорогих готовых изделий. Данный тезис можно подтвердить активными покупками в прошлом десятилетии российскими ТНК мощностей по добыче бокситов и урана за рубежом, так как этих месторождений в самой России недостаточно для нужд страны.

Что касается второго вопроса, то Милль указал, что капитал движется между странами из-за разницы в норме прибыли, которая в наиболее богатых капиталом странах имеет тенденцию к понижению, как доказывал еще Рикардо. В этом вопросе Милль предвосхитил те части теории соотношения факторов производства Хекшера — Олина, где речь идет о движении капитала как фактора производства. Причем Милль подчеркивал, что перепад в нормах прибыли должен быть существенным, чтобы покрыть еще и риск, который иностранный капитал имеет в чужой стране. Так, он писал, что «в страны, до сих пор остающиеся варварскими, или такие, как Россия и Турция, где процесс цивилизации лишь начинается, капитал мигрирует только при перспективе получения очень высокой сверхприбыли»¹.

¹ Цит. по: Милль Дж.С. Основы политической экономии. М., 2007. С. 612.

Одновременно Милль высказал идею, что инвестирование капитала за рубежом противодействует понижению нормы прибыли в стране — экспортере капитала и тормозит рост избыточного (с точки зрения прибыльного помещения) капитала. Перенакопление же капитала (в виде избыточных производственных мощностей, избыточных запасов товаров, очень низкого ссудного процента) представляет собой угрозу для экономического кругооборота. Эта весьма дискутируемая впоследствии идея частично приложима к России, где из-за высокой монополизации экономики и больших рисков предприниматели из отраслей с относительно избыточным капиталом (например, добывающих) предпочитают вкладывать свой капитал за рубежом, а не в другие отрасли экономики России.

Теория Хекшера — Олина наряду с международной торговлей посвящена международному движению факторов производства, прежде всего капитала. Эли Хекшер (1879—1952) сформулировал тезис о тенденции к международному равновесию цен на факторы производства, которая пробивает себе дорогу как косвенным образом — через международную торговлю, так и прямо — через международное движение факторов производства, чья стоимость и количественное соотношение в разных странах неодинаковы. Бертиль Олин (1899—1979) доказывал, что международное движение факторов производства объясняется неодинаковым спросом на них в разных странах: они движутся отсюда, где их предельная производительность низка, туда, где она высока. Для капитала (точнее, для капитала в ссудной форме) предельная производительность определяется процентной ставкой (ссудным процентом), разница в которой регулирует движение капитала. Но при этом Олин указывал на многочисленные дополнительные моменты, которые воздействуют на международное движение капитала: таможенные барьеры (мешают ввозу товаров и тем самым подталкивают зарубежных поставщиков к ввозу капитала для проникновения их товаров на рынок, например, через автосборку на авторынок России), стремление фирм к гарантированным источникам сырья, к географической диверсификации инвестиций, а также политические разногласия или хорошие отношения между странами (в качестве стимула для притока капитала из Франции в дореволюционную Россию Олин приводил пример их политического союза с конца XIX в.), вывоз капитала в целях ухода от высокого налогообложения и при резком снижении безопасности инвестирования на родине.

Одна из ведущих современных школ неоклассического направления — монетаристская — выступает за максимальную либерализацию международного движения капитала. Базируясь на количественной теории денег, монетаристы считают, что отток и приток капитала в страну вызван избытком или нехваткой денег, т.е. неравновесием на денежном рынке этой страны. Отсюда их главная рекомендация правительству: не вмешиваться радикально не только в денежное обращение, но и в международные расчеты страны. Ведь если в стране в обращении находится больше денег, чем нужно, то от них стараются избавиться, в том числе инвестируя за рубежом. Монетаристски настроенные Министерство финансов РФ и Центральный банк РФ фактически разделяют такой подход.

Неоклассическое направление дает теоретическую базу для анализа международного движения ссудного капитала, позволяет исследовать некоторые аспекты портфельных инвестиций, дает подходы к изучению бегства капитала. Однако для прямых инвестиций это направление малопригодно: одна из его главных предпосылок — преобладание в мире совершенной конкуренции — не позволяет последователям неоклассической теории анализировать те фирменные (монополистические с точки зрения экономической теории) преимущества, на которых во многом базируются эти инвестиции.

Неокейнсианское направление интерес проявляет к связи между движением капитала и состоянием платежного баланса. Еще Леон Вальрас (1834—1910) указывал, что в стране дисбаланс внешней торговли должен компенсироваться движением капитала — если внешнеторговый баланс положителен, то будет наблюдаться экспорт капитала, и наоборот (*правило Вальраса*). Джон Мейнард Кейнс (1883—1946) пошел дальше: он исходил из того, что само международное движение капитала возникает из неравновесия платежных балансов разных стран, прежде всего из состояния сальдо текущего платежного баланса. В отличие от неоклассиков Кейнс считал, что при некоторых обстоятельствах вывоз капитала может быть выгоден фирме, но не национальной экономике в целом, из чего последователи Кейнса выводят возможность *капитального контроля*, т.е. государственного регулирования участия страны в международном движении капитала.

Ситуация в России и в ряде других стран с систематически положительным сальдо текущего платежного баланса говорит в пользу идеи Кейнса. США с их систематически отрицательным

сальдо этого баланса имеют постоянный перевес ввоза капитала над его вывозом, а Россия, Япония, Германия, Саудовская Аравия, Малайзия, Нигерия, Венесуэла с их систематически положительным сальдо текущего платежного баланса, наоборот, ввозят меньше капитала, чем вывозят. На этой кейнсианской идее основана и вышеприведенная формула МВФ подсчета бегства капитала. Однако данная идея срабатывает не всегда. Некоторые страны с систематически положительным сальдо текущего платежного баланса имеют и положительное сальдо движения капитала — это прежде всего Китай с его жестким капитальным контролем.

Теория транснациональных корпораций

Ближе к практике международного движения капитала оказалась теория ТНК, которая представлена различными моделями прямых инвестиций. Каждая из этих моделей отражает те или иные важные черты прямых инвестиций.

Модель монополистических преимуществ была разработана Стивеном Хаймером (1939—1974) и позже развита Чарльзом Киндлбергером (1910—2003). Она базируется на идее, что иностранный инвестор находится в менее благоприятной ситуации по сравнению с местным: он хуже знает рынок страны и правила игры на нем, у него нет здесь обширных связей, он несет дополнительные транспортные издержки и больше страдает от рисков. И поэтому ему нужны дополнительные, так называемые монополистические, преимущества по сравнению с местными конкурентами, за счет которых он мог бы получить более высокую прибыль. Для иностранного инвестора монополистические (специфические, фирменные) преимущества возможны за счет использования имеющейся у него оригинальной продукции, передовой технологии, легкого доступа к дешевому кредиту, большого предпринимательского опыта, большого масштаба, особых льгот для иностранного капитала и др. Много из этого есть у российских ТНК.

Модели территориального развития ТНК базируются на теории фирмы. Так, используемая в теории международной торговли модель жизненного цикла товара применяется и для объяснения причин организации фирмами производства в зарубежных странах: по мере роста спроса на новый товар за рубежом фирма начинает не только экспортировать туда этот товар, но и со временем налаживать там его производство. Это делается для преодоления торговых барьеров, использования более низких местных издер-

жек, для опережения местных конкурентов — имитаторов этого товара. В результате производство этого товара за рубежом может стать для фирмы основным. Выдвинутая еще до Второй мировой войны японским экономистом Канаме Акамацу модель «летающих гусей развития» предлагала три стадии развития обрабатывающей промышленности страны: импорт готовой продукции, ее импортозамещение, ее экспорт. Развивая эту модель, Киеси Кодзима и Итиро Озава добавили в нее фактор прямых инвестиций (используя пример японской текстильной, автомобильной и электронной промышленности): фирмы размещают производство за рубежом для облегчения доступа к зарубежным потребителям их продукции или снижения издержек производства. В модели интернационализации фирмы, выдвинутой в шведском Уппсальском университете, эта интернационализация также идет в несколько этапов, включая этап организации вначале сбытовых, а затем и производственных зарубежных филиалов. Эта модель наиболее применима к ТНК обрабатывающей промышленности, но среди российских ТНК таких мало.

Модель интернализации опирается на идею Рональда Коуза (1910—2013) о том, что внутри большой корпорации между ее подразделениями существует особый внутренний (от англ. internal) рынок, регулируемый руководителями корпорации и ее филиалов. Создатели модели интернализации — прежде всего Питер Бакли, Марк Кэссон, Алан Рагмэн — считали, что значительная часть формально международных операций является фактически внутрифирменными операциями между подразделениями больших хозяйственных комплексов, называемых ТНК, которые размещают элементы своих глобальных цепочек в наиболее выгодных для них местах мира, в результате чего снижают свои издержки.

Эклектическая модель, выдвинутая Джоном Даннингом (1927—2009), стала одной из наиболее популярных, потому что вобрала в себя проверенные временем положения вышеописанных моделей. Согласно модели Даннинга, фирма начинает производство товаров и услуг в зарубежной стране (т.е. осуществляет прямые инвестиции) потому, что у нее одновременно есть три предпосылки (сокращенно OLI):

1) фирма обладает преимуществами по сравнению с другими фирмами в этой стране (специфические преимущества собственника, от англ. ownership-specific advantages);

2) фирма при производстве за рубежом имеет некоторые издержки ниже, чем при производстве экспортных товаров у себя

дома, например, из-за дешевизны местной рабочей силы и сырья, больших размеров местного рынка, хорошей местной инфраструктуры, наличия смежных производств (преимущества места размещения, от англ. location-specific advantages);

3) фирме выгоднее создавать производственные цепочки по всему миру, чем только экспортировать товары и услуги или продавать свои знания местным фирмам через лицензии (преимущества интернализации, от англ. internalization advantages).

Вероятно, больше всего отвечают этой модели российские телекомовские ТНК.

Гипотеза инвестиционного пути развития, также предложенная Даннингом, описывает стадии участия страны в международном движении прямых инвестиций. На первой стадии (характерна для наименее развитых стран) приток в страну прямых инвестиций незначителен, кроме случаев стран с богатыми природными ресурсами и большим внутренним рынком. На второй стадии (характерна для большинства менее развитых стран) приток в страну прямых инвестиций возрастает и у нее начинается вывоз собственных прямых инвестиций, преимущественно в соседние, менее развитые страны. На третьей стадии местные производители начинают конкурировать с иностранными, и поэтому приток в страну прямых инвестиций даже замедляется, но экспорт прямых инвестиции растет все быстрее. На самых высоких стадиях размеры импорта и экспорта прямых инвестиций примерно сравниваются. Если основываться на статистике участия России в международном движении капитала и при этом постараться вычлечь из него «круговое движение» прямых инвестиций (см. параграф 9.1), то можно прийти к выводу, что Россия находится на переходе от второй к третьей стадии.

В теории ТНК их делят на разные типы. Наиболее известно деление ТНК на три следующих типа:

1) ориентированные на ресурсы — создают филиалы за рубежом для использования зарубежных экономических ресурсов. Так, ведущий отечественный производитель алюминия «Русал» имеет большую сеть зарубежных предприятий, которые поставляют в Россию бокситы — один из немногих видов сырья, которого в самой России недостаточно;

2) ориентированные на рынок — используют прямые зарубежные инвестиции для расширения своего сбыта на зарубежных рынках. Из российских ТНК к таким можно отнести «ВымпелКом»;

3) ориентированные на минимизацию издержек, для чего они размещают звенья производственной цепочки в тех странах, где издержки на них ниже всего. Вероятно, к таким российским ТНК можно отнести ряд производителей одежды, некоторые из которых имеют свои предприятия в Китае.

Теоретические аспекты портфельных инвестиций

Согласно неоклассической теории выбора портфеля, поведение инвестора определяется его желанием диверсифицировать свой портфель ценных бумаг (в том числе за счет иностранных ценных бумаг) для понижения риска в условиях сохранения или даже повышения доходности всего портфеля. Действительно, географическая диверсификация лежит в основе большинства международных потоков портфельных инвестиций.

Неокейнсианцы в своих исследованиях экспорта портфельных инвестиций также использовали идею Кейнса о предпочтении ликвидности. Так, Киндлбергер высказал предположение, что в разных странах для разных рынков капитала характерно неодинаковое предпочтение ликвидности и поэтому возможен активный обмен капиталами (особенно портфельными инвестициями) между странами одинаково высокого уровня развития.

Судя по практике российских инвестиций в иностранные ценные бумаги, эта теория вполне работает в России.

30.4. Инвестиционный климат и его рейтинги

Инвестиционный климат — это условия для приложения инвестиций. В узком значении — это климат для приложения иностранного капитала, в широком значении — климат для приложения как иностранного, так и национального капитала. Данный параграф базируется на узком значении термина.

Инвестиционный климат определяется прежде всего экономическими условиями, но важное значение имеют политические, социальные, культурные и этические условия, в которых действует инвестор (угроза войны, забастовки, культурные традиции, коррупция и т.д.).

Основа для оценки инвестиционного климата — соотношение прибыли и риска, причем по преимуществу прогнозное, так как сегодняшние инвестиции нацелены в основном на получение

прибыли в будущем. Именно это будущее соотношение прибыли и риска определяет для инвестора перспективы для вложения капитала в ту или иную компанию, регион, страну, т.е. их инвестиционную привлекательность. Однако на практике при измерении инвестиционного климата часто обращают внимание только на риски, опуская при этом прибыльность, а в результате создается однобокая картина инвестиционного климата страны (так, Россия с ее большими рисками оказывается формально непривлекательной для иностранного капитала страной, что не соответствует реальности).

Инвестиционный климат оценивается прежде всего с точки зрения двух основных групп инвесторов:

1) осуществляющих прямые инвестиции и портфельные (в виде акций), т.е. предпринимательские;

2) осуществляющих прочие инвестиции и портфельные (в виде долговых ценных бумаг), т.е. ссудные.

Для этих двух категорий инвесторов существуют различные методики оценки инвестиционного климата. Количественная оценка (в баллах или по степеням) инвестиционного климата по той или иной методике называется рейтингом. Для первой группы инвесторов эти оценки называются *инвестиционными рейтингами*, а для второй — *кредитными рейтингами*.

Выставлением рейтингов занимаются специализирующиеся на этом компании (*рейтинговые агентства*), которых в мире около 200. Некоторые из них работают по всему миру и поэтому называются международными рейтинговыми агентствами. Это прежде всего Standard&Poor's (S&P), Fitch, Moody's.

Кредитные рейтинги выставляются рейтинговыми агентствами обычно крупным компаниям и целым странам (рейтинги для стран называют *суверенными рейтингами*). Методики расчета кредитных рейтингов различны у разных рейтинговых агентств, но эта разница не радикальна и отражается похожими буквенными сочетаниями от А до D или С. Так, в первой половине 2015 г. кредитный рейтинг «Газпрома» оценивался международными рейтинговыми агентствами Standard&Poor's и Fitch по их похожим шкалам как BB+ и BBB— соответственно, а агентством Moody's по своей шкале как Ba1. Что касается суверенных кредитных рейтингов (по версии S&P), то в начале 2015 г. высший рейтинг (AAA) был у Германии и Великобритании, рейтинг США был ниже (AA+) из-за их большого государственного долга, так же как и у Японии (AA—). У Китая, Индии, Бразилии,

ЮАР как стран с формирующимися рынками эти рейтинги были неплохими (на инвестиционном уровне), но не отличными — соответственно AA— у Китая и ВВВ— у остальных стран БРИКС, кроме России, у которой в том году рейтинг был понижен до спекулятивного уровня (ВВ+). Заметим, что правилом является то, что кредитные рейтинги компаний не могут быть выше суверенных рейтингов их стран (отсюда рейтинг «Газпрома» имел максимальное для российской компании значение).

Важно отметить, что кредитные рейтинги оценивают только риск, а не соотношение риска и прибыли. Фактически кредитные рейтинги оценивают риск дефолта государства (если рейтинг выставляется государственным облигациям) или банкротства компании (если рейтинг выставляется облигациям компании). В связи с этим показателями инвестиционного климата они, строго говоря, не являются, потому что характеризуют лишь одну сторону инвестиционного климата. Более того, они не всегда являются прогнозными, так как нередко оценивают текущую, а не будущую ситуацию.

Инвестиционные рейтинги рассчитываются обычно на уровне региона и страны (рейтингом компании фактически служит курс ее акций). Например, рейтинговое агентство «Эксперт РА» при российском журнале «Эксперт» ежегодно определяет рейтинг инвестиционной привлекательности каждого российского региона за предыдущие годы, рассчитывая его как соотношение интегрального инвестиционного потенциала региона и его интегрального инвестиционного риска. Так, в 2014 г. наибольшим инвестиционным потенциалом обладали Москва (14,6% всего инвестиционного потенциала России), Московская область (6,1%), Санкт-Петербург (4,8%), а наименее рискованными были Краснодарский край, Воронежская и Липецкая области. По итогам 2014 г. «Эксперт РА» присвоил рейтинг 1А (максимальный потенциал — минимальный риск) четырем регионам — Московской области, Москве, Санкт-Петербургу и Краснодарскому краю; рейтинг 2А (средний потенциал — минимальный риск) был у Белгородской области, Татарстана и Башкортостана; рейтинг 3А1 (пониженный потенциал — минимальный риск) был у Воронежской, Курской, Липецкой, Тамбовской, Тульской и Ленинградской областей; рейтинг 3А2 (незначительный потенциал — минимальный риск) не был присвоен ни одному из регионов, а рейтинг 1Б (высокий потенциал — умеренный риск) был у Свердловской области. Остальные регионы России имели более низкие рейтинги.

Из суверенных инвестиционных рейтингов наиболее известен рейтинг агентства Business Environment Risk Intelligence (BERI). Он рассчитывается сотней экспертов трижды в год для 50 стран на текущий момент, на год вперед, на пять и в некоторых случаях — на десять лет вперед. Рассчитываемые для каждой страны несколько десятков показателей группируются в три составных субиндекса (субрейтинга): а) операционного риска (риска хозяйственных операций); б) политического риска; в) риска репатриации иностранными инвесторами прибылей и капитала, которые, вместе взятые, дают итоговый индекс (рейтинг) страны. В 2013 году итоговый рейтинг России составлял 46 (41 + 39 + 59) баллов, Китая — 57, Индии — 42, Бразилии — 41, ЮАР — 41, США — 58, Германии — 68, Швейцарии — 75.

Похожую методику использует компания Political Risk Services Group (PRS Group) в своих публикациях под названиями Political Risk Services (PRS) и International Country Risk Guide (ICRG). Рейтинговое агентство The Economist Intelligence Unit (EIU), являющееся частью известной The Economist Group, обеспечивает прогнозы инвестиционных рейтингов по 60 странам.

Не менее известен рейтинг для прямых зарубежных инвестиций компании A.T. Kearney, которая называет его индексом доверия прямых иностранных инвесторов (FDI Confidence Index). Так, по опубликованным в 2015 г. оценкам 300 топ-менеджеров ведущих компаний из 28 стран мира, их прямые иностранные инвестиции будут направляться прежде всего в США (1-е место) и Китай (2-е место).

Обратим также внимание на то, что разные формы инвестиций по-разному приспособлены к преодолению рисков. Наиболее рискованными оказываются прочие инвестиции из-за нередких трудностей с возвратом кредитов и процентов по ним. Менее рискованными являются портфельные инвестиции из-за их высокой ликвидности, т.е. возможности быть быстро проданными. Но, как ни покажется странным, наиболее приспособлены к рискам прямые инвестиции — с одной стороны, при чрезмерных рисках они вообще не осуществляются, а с другой — они могут смягчать эти риски на месте, лоббируя там свои интересы, как и остальные местные экономические агенты.

Однако любой инвестиционный рейтинг не может охватить все аспекты инвестиционного климата, особенно те неформальные отношения в деловой среде, которые вызваны различиями в культуре вследствие принадлежности разных стран к разным

цивилизациям. Так, иностранный предприниматель, привыкший к традициям и неписаным правилам одной среды, с трудом воспринимает иностранную деловую среду не столько потому, что в ней действует другое гражданское право (оно не так уж различается в подавляющем большинстве стран), сколько потому, что в чужой стране, особенно принадлежащей к другой цивилизации, действуют другие неписанные традиции и правила, чем те, к которым он привык у себя в стране. Для преодоления подобного цивилизационного барьера иностранному инвестору требуются самые верные средства преодоления рисков — стабильно большая в данный момент и в долгосрочной перспективе прибыль, а также активная политика поощрения притока иностранного капитала, как, например, это имеет место в быстрорастущем Китае с его также ярко отличной от Запада цивилизацией.

Можно сделать минимум два вывода: во-первых, нельзя забывать, что рейтинги предназначены для разных категорий инвесторов и поэтому разнонаправлены; во-вторых, рейтинги не до конца отражают все аспекты того инвестиционного климата, который они рассматривают. И дело здесь не столько в недостатках того или иного рейтинга, а в том, что никакая схема, никакой рейтинг не в состоянии абсолютно точно и адекватно отразить всю глубину и сложность хозяйственной жизни. И поэтому рейтинги полезны, но не стоит их абсолютизировать.

Выводы

1. Международное движение капитала — это инвестирование и последующее функционирование капитала за рубежом. В нем различают такие формы, как прямые инвестиции, портфельные инвестиции, финансовые деривативы, прочие инвестиции.

2. Кроме того, капитал вывозится как в легальной, так и нелегальной форме, т.е. с нарушением законодательства стран происхождения этого капитала. Нелегальный экспорт капитала нередко называют термином «бегство капитала». Но это узкое значение данного термина, а его широкое определение охватывает как нелегальный, так и такой легальный экспорт капитала, приложение которого в самой капиталозэкспортирующей стране могла бы увеличить ее ВВП. Более 80% вывоза капитала из России можно отнести к бегству капитала по широкому определению.

3. Для географической структуры международного движения капитала характерно доминирование в ней развитых стран как в вывозе, так и ввозе капитала. Но внутри этой группы стран ситуация различна. США, оставаясь крупнейшим после Западной Европы экспортером капитала, превратились в устойчивого нетто-импортера капитала. Япония продолжает быть крупным экспортером и небольшим импортером капитала. Западная Европа сохраняет свое положение главного экспортера и импортера капитала в мире, однако преимущественно за счет взаимных инвестиций. Доля менее развитых стран в международном движении капитала растет, что происходит прежде всего за счет стран БРИКС и офшоров.

4. Для участия России в международном движении капитала характерны следующие черты: во-первых, это вышеупомянутое преобладание бегства капитала во всем вывозе капитала из России (впрочем, похожая ситуация и в других странах БРИКС); во-вторых, Россия систематически вывозит больше капитала, чем ввозит (в остальных странах БРИКС этого не наблюдается).

5. Основным источником статистики по масштабам и структуре ввоза и вывоза капитала являются платежные балансы стран мира, которые обобщаются МВФ в его ежегодниках *Balance of Payments Statistics Yearbook*.

6. Главными предпосылками международного движения капитала являются неравномерная аллокация (размещение) капитала по миру и происходящее от этого движение капитала из стран, где он обилен, в те страны, где он скуден и поэтому дорог; несовпадение сбережений и инвестиций во многих странах и возникающие на этой основе избыток или нехватка средств для инвестиций, стимулирующие нетто-экспорт или нетто-импорт капитала в страну или из страны, т.е. международные дисбалансы; различия между странами в инвестиционном климате; разная эффективность использования капитала его владельцами (даже в одной стране в одной и той же отрасли) и стремление владельцев другого капитала, в том числе из зарубежных стран, занять место менее эффективных владельцев капитала; традиционно высокая мобильность капитала как экономического ресурса, к тому же растущая вследствие глобализации мировой экономики.

7. На этой почве у потенциальных участников экспорта капитала появляются конкретные мотивы. Капитал вывозится прежде всего с целью максимизации прибыли, но не только ради этого.

Инвестируя капитал за рубежом, его владелец хочет не только получить прибыль: кредитор хочет также надежности размещения своих займов, портфельный инвестор — еще и ликвидности своих активов, а прямой инвестор руководствуется еще большим количеством мотивов. По этим мотивам прямые инвестиции нередко подразделяют на нацеленные на доступ к ресурсам (труда, знаний, сырья), рынкам сбыта, на повышение собственной экономической эффективности. Один из самых распространенных мотивов у инвесторов — это диверсификация активов за счет зарубежных. Подобная диверсификация объясняется еще более глубинным мотивом — желанием минимизировать хозяйственные риски в целом. Отсюда приобретение за рубежом даже менее прибыльных и не всегда менее рискованных активов, которые, однако, могут сбалансировать риски, имеющиеся в капиталозэкспортирующей стране.

8. Почему отток и приток капитала в одних странах больше, а в других меньше? Для ответа на этот вопрос исследуют детерминанты международного движения капитала, разделяя их на притягивающие иностранный капитал и выталкивающие отечественный капитал. Основными детерминантами, притягивающими иностранный капитал в форме прямых иностранных инвестиций, особенно в менее развитые страны с их высокими рисками, являются наличие часто обильных экономических ресурсов; большой внутренний рынок; высокая норма прибыли в зарубежной стране, обычно обусловленная ее неплохими темпами экономического роста. Подобные обстоятельства значат для иностранного капитала много, часто перевешивая недостатки инвестиционного климата.

Из факторов, выталкивающих прямые инвестиции из менее развитых стран, выделим зрелость отечественных компаний в ряде отраслей; недостатки местного инвестиционного климата, подталкивающие отечественные компании ориентироваться на вывоз капитала, а не на его приложение внутри страны.

9. Обобщая предпосылки, мотивы и детерминанты международного движения капитала, экономисты пытаются его теоретизировать. Однако единой теории международного движения капитала не существует, а разные направления экономической теории уделяют разное внимание отдельным формам перемещения капитала между странами и к тому по-разному их теоретизируют.

10. Инвестиционный климат — это условия для приложения инвестиций. В узком значении — это климат для приложения иностранного капитала, в широком значении — климат для приложения

как иностранного, так и национального капитала. Инвестиционный климат определяется прежде всего экономическими условиями, но важное значение имеют политические, социальные, культурные и этические условия, в которых действует инвестор (угроза войны, забастовки, культурные традиции, коррупция и т.д.). Основа для оценки инвестиционного климата — соотношение прибыли и риска, причем по преимуществу прогнозное, так как сегодняшние инвестиции нацелены в основном на получение прибыли в будущем. Именно это будущее соотношение прибыли и риска определяет для инвестора перспективы для вложения капитала в ту или иную компанию, регион, страну, т.е. их инвестиционную привлекательность. Однако на практике при измерении инвестиционного климата часто обращают внимание только на риски, опуская при этом прибыльность, а в результате создается однобокая картина инвестиционного климата страны. Так, Россия с ее большими рисками оказывается формально непривлекательной для иностранного капитала страной, что не соответствует реальности.

Термины и понятия

Международное движение капитала (трансграничное движение капитала, экспорт и импорт капитала, вывоз и ввоз капитала, отток и приток капитала)

Прочие инвестиции

Портфельные инвестиции

Финансовые деривативы

Прямые инвестиции

Фирмы-однодневки

Бегство капитала

Международная инвестиционная позиция страны

Правило Вальраса

Капитальный контроль

Модель монополистических преимуществ

Модели территориального развития ТНК

Модель интернализации

Эклектическая модель (модель OLI)

Гипотеза инновационного пути развития

Инвестиционный климат

Инвестиционные рейтинги

Кредитные рейтинги

Вопросы и задания для самопроверки

1. Почему в одном случае нерезидент экспортирует свой товар в зарубежную страну, а в другом — производит его там на месте?
2. Почему растет доля менее развитых стран в экспорте и импорте капитала?
3. Почему экспорт капитала из России систематически превышает его импорт?
4. Назовите притягивающие и выталкивающие детерминанты прямых инвестиций.
5. Какова суть эклектической теории прямых инвестиций?
6. Чем отличаются инвестиционные рейтинги от кредитных?

Глава 31. Международная помощь

На протяжении всей истории человечества между странами сохраняются существенные различия в уровнях экономического развития. В связи с этим особую актуальность приобретает международная помощь, призванная сократить разрыв в уровнях развития между разными группами стран.

31.1. Виды международной помощи

Международной помощью называется та помощь, которую одни страны (доноры) оказывают другим странам (реципиентам) в экономических и социальных целях и для преодоления последствий стихийных бедствий и международных конфликтов. Как аналог используется термин «содействие международному развитию» (international development assistance), а в национальном законодательстве крупнейшего в мире донора — США используется термин foreign assistance, т.е. зарубежная (иностранная, внешняя) помощь, по своему значению близкий к понятию международной помощи. Кроме того, широкое распространение в международной практике получил термин «официальная помощь развитию (официальная помощь в целях развития)» (official development assistance), который подразумевает лишь часть (как правило, 30—50%) от всей международной помощи, направляемой только по официальным каналам и только на цели социально-экономического развития.

Международную помощь можно классифицировать на базе нескольких критериев, и прежде всего по целевому назначению, механизмам распределения, источникам финансирования, а также по видам доноров. На рисунке 31.1, например, представлена структура иностранной помощи США.

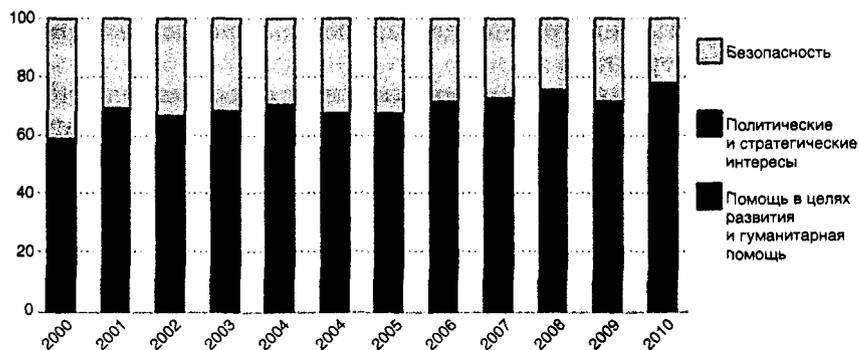


Рис. 31.1. Структура иностранной помощи США в 2000—2010 гг.

Источник: Tarnoff C., Lawson M. Foreign Aid: An Introduction to U.S. Programs and Policy. Congressional Research Service. February 10, 2011. P. 12.

По целевому назначению различают следующие типы международной помощи: экономическая, техническая, гуманитарная и военная помощь. Целью экономической помощи является содействие экономическому развитию стран-реципиентов. Этот тип международной помощи чаще всего реализуется в форме финансовых и денежных ресурсов (льготных займов, экспортных кредитов, субсидий, денежных выплат и т.д.) и различных товаров (машин, оборудования, удобрения, семян и др.). Техническая помощь нацелена на формирование технико-экономических знаний и навыков у стран-реципиентов. Это прежде всего предоставление консультационных и других профессиональных услуг странам-реципиентам на безвозмездной основе. Гуманитарная помощь оказывается населению стран, переживших различного рода катастрофы и потрясения — природные (землетрясения, извержения вулканов, цунами, тайфуны, наводнения и т.д.), техногенные (аварии), социальные (гражданские войны, этнические конфликты), экологические (засуха, опустынивание, заражение питьевой воды, внезапная потеря биоресурсов), — с целью облегчения страданий и спасения человеческих жизней. Гуманитарная помощь

обычно является краткосрочной и оказывается в форме продовольствия (продовольственная помощь), а также других средств первой необходимости. Военная (военно-техническая) помощь оказывается в виде бесплатных (или на льготных условиях) поставок вооружений и военной техники, содействия в подготовке вооруженных сил и сил правопорядка стран-реципиентов с целью укрепления их военного потенциала, программ поддержки миротворческих операций и др.

В зависимости от механизмов распределения выделяют проектную помощь (направляется на конкретные проекты, например строительство больницы), программную помощь (направляется на поддержку отдельных секторов, включает в себя ряд проектов), прямую бюджетную поддержку (помощь для финансирования отдельных программ, которая направляется непосредственно в бюджет страны-реципиента), а также отраслевые соглашения, которые предполагают согласованные действия нескольких доноров в рамках как проектной, так и программной помощи.

В зависимости от источника финансирования иностранную помощь можно разбить на три типа: а) официальная помощь, оказываемая по линии межгосударственных двусторонних (двусторонняя помощь) или многосторонних отношений (многосторонняя помощь); б) частная помощь, предоставляемая корпорациями, неправительственными организациями; в) смешанная помощь.

Международную помощь оказывают как традиционные доноры (из числа наиболее развитых стран, большинство из которых участвуют в Комитете содействия развития), так и новые доноры (из числа менее развитых стран). Среди новых доноров можно выделить страны (Центральной и Восточной Европы, Израиль, Турция), которые в целом следуют в фарватере политики оказания международной помощи традиционных доноров. Ряд новых доноров, представляющих «глобальный Юг» (Бразилия, Индия, КНР, ЮАР, Чили, Колумбия, Мексика, Таиланд), намеренно не используют категории «донор» и «помощь», а называет подобную практику «поддержка сотрудничества по линии „Юг — Юг“». Арабские страны-доноры (Кувейт, Саудовская Аравия, Объединенные Арабские Эмираты) также держатся несколько особняком.

Что касается стран БРИКС, то после начала мирового экономического кризиса эти страны не только не сократили объемы помощи, как это сделали многие развитые страны, а даже увеличили их. С 2005 по 2013 г. страны БРИКС оказывали помощь развитию,

объемы которой сопоставимы с уровнем многих традиционных доноров. Это произошло прежде всего за счет Китая, оценка объемов международной помощи которого существенно различается, однако, например, объем выданных КНР кредитов развивающимся странам (в том числе на льготной основе) в 2009—2010 гг. достиг 100 млрд долл., превысив тем самым объем средств, выделенных за аналогичный период институтами группы Всемирного банка. При этом объемы официальной помощи развитию, выделяемые КНР, сравнительно невелики и не превышали в 2005—2012 гг. 2 млрд долл. в год. В 2014 году страны БРИКС подписали декларацию о создании банка развития БРИКС.

31.2. Официальная помощь развитию

Многообразие форм и механизмов оказания международной помощи существенно усложняет статистический учет ее потоков. По ряду направлений (в особенности двусторонняя помощь и военная помощь) сбор статистических данных затруднителен. В связи с этим для более эффективного учета потоков помощи Комитетом содействия развитию (КСР) Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) был разработан соответствующий понятийный аппарат (глоссарий), система правил и критериев оценки международной помощи, центральным элементом которой является понятие официальной помощи развитию.

Согласно классификации КСР ОЭСР, *официальная помощь развитию* — это содействие странам и территориям, входящим в список реципиентов помощи КСР, а также многосторонним институтам развития (их перечень превышает две сотни), которое:

- оказывается официальными структурами, включая государственные и местные правительства или их исполнительные органы (т.е. помощь от частных лиц и некоммерческих организаций сюда не включается);
- направлено в первую очередь на стимулирование экономического развития и благосостояния (например, сюда не включается военная помощь);
- носит льготный характер, при этом условия предоставления финансирования как минимум на 25% более льготные по сравнению с рыночными (последние идентифицируются со ставкой дисконтирования, равной 10%).

Степень льготности условий предоставления международных кредитов и займов определяется так называемым *грант-элементом* (grant element). Это интегральный показатель, в котором сравниваются условия кредита по трем параметрам — срок кредита, льготный период и процентная ставка и который показывает, какую часть платежа в счет погашения долга недополучает кредитор в условиях предоставления кредита на более льготных условиях, чем коммерческие.

Проще всего пояснить смысл грант-элемента на следующем примере. Пусть одна страна предоставила другой беспроцентный займ в сумме S с условием, что данная сумма будет возвращена в виде единовременной выплаты через N лет. Понятно, что это льготные условия, поскольку с учетом дисконта D к тому времени реальная стоимость кредита S_1 составит уже существенно большую величину:

$$S_1 = S(1 + D)^N. \quad (31.1)$$

Таким образом, заемщик как бы недоплачивает величину $\Delta S = S_1 - S$, что как раз и представляет собой грант-элемент GE :

$$GE = 100\%(\Delta S/S_1). \quad (31.2)$$

Список стран и территорий — реципиентов официальной помощи развитию составляется КСР раз в три года. В нем страны делятся на несколько групп — в зависимости от уровня ВНД на душу населения (наименее развитые страны; другие страны с низким уровнем дохода; страны и территории с уровнем дохода ниже среднего; страны и территории с уровнем дохода выше среднего). Страны, подушевой ВНД которых в ходе обзора три года подряд превышает пороговый показатель, исключаются из списка. Значительная часть государств СНГ (Азербайджан, Армения, Молдавия, Туркмения, Узбекистан, Украина), а также Грузия относятся к группе стран с уровнем дохода ниже среднего; Киргизия и Таджикистан — к группе стран с низким уровнем дохода; Белоруссия и Казахстан — к группе стран с уровнем дохода выше среднего.

Используется также понятие «официальное финансирование развития» (official development finance), под которым фактически понимается весь объем финансирования, направляемый государственными структурами страны-донора в страну-реципиент из списка КСР, т.е. включая средства, которые либо не направ-

лены непосредственно на цели развития и увеличения благосостояния, либо доля грант-элемента в которых менее 25%.

Комитет содействия развитию ОЭСР собирает наиболее полную статистику о потоках международной помощи от стран — традиционных доноров, которая агрегирована в виде онлайн-баз данных по статистике международного развития (international development statistics, IDS) (табл. 31.1).

Таблица 31.1

Структура официальной помощи развитию (ОПР) стран — членов КСР ОЭСР в 2008—2014 гг., млн долл. США (в постоянных ценах 2013 г.)

Вид помощи	Показатель						
	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
1. ОПР — ВСЕГО	125 540,04	127 239,07	134 773,58	132 394,31	127 616,47	135072,17	134 382,44
1.A. Двусторонняя ОПР	89 761,39	89 220,65	95 502,41	93 209,3	89 005,33	93 553,33	93 188,76
1. Поддержка бюджета	—	—	4 617,65	3 154,21	1 684,11	4046,28	2 284,13
2. Совместные программы и фонды	—	—	19 641,13	15 085,98	17 502,89	19144,48	19 021,42
3. Проектное финансирование	—	—	47 175,99	50 982,19	46 655,1	47151,85	41 777,99
4. Техническая помощь	—	—	6 671,28	6 323,01	5 693,44	5618,75	4 708,08
5. Стипендии студентам	—	—	3 727,91	3 398,4	3 452,41	3329,29	—
6. Списание долга	8 849,35	1 726,65	4045	4 131,87	3 121,88	3710	439,73
7. Административные расходы	5 570,24	5 609,04	6 221,8	5 839,76	6 656,4	6460,79	6 369,03
8. Другие расходы донора	2 978,76	3 876,42	4 229,35	4 829,61	4 779,73	5233,03	—
9. Суммы, возвращенные по грантам	-228,42	-81,91	-188,46	-213,54	-249,05	-649,15	—
10. Другие виды ОПР	55 564,11	58 963,11	—	—	—	—	—

Степень льготности условий предоставления международных кредитов и займов определяется так называемым *грант-элементом* (grant element). Это интегральный показатель, в котором сравниваются условия кредита по трем параметрам — срок кредита, льготный период и процентная ставка и который показывает, какую часть платежа в счет погашения долга недополучает кредитор в условиях предоставления кредита на более льготных условиях, чем коммерческие.

Проще всего пояснить смысл грант-элемента на следующем примере. Пусть одна страна предоставила другой беспроцентный займ в сумме S с условием, что данная сумма будет возвращена в виде единовременной выплаты через N лет. Понятно, что это льготные условия, поскольку с учетом дисконта D к тому времени реальная стоимость кредита S_1 составит уже существенно большую величину:

$$S_1 = S(1 + D)^N. \quad (31.1)$$

Таким образом, заемщик как бы недоплачивает величину $\Delta S = S_1 - S$, что как раз и представляет собой грант-элемент GE :

$$GE = 100\%(\Delta S/S_1). \quad (31.2)$$

Список стран и территорий — реципиентов официальной помощи развитию составляется КСР раз в три года. В нем страны делятся на несколько групп — в зависимости от уровня ВНД на душу населения (наименее развитые страны; другие страны с низким уровнем дохода; страны и территории с уровнем дохода ниже среднего; страны и территории с уровнем дохода выше среднего). Страны, подушевой ВНД которых в ходе обзора три года подряд превышает пороговый показатель, исключаются из списка. Значительная часть государств СНГ (Азербайджан, Армения, Молдавия, Туркмения, Узбекистан, Украина), а также Грузия относятся к группе стран с уровнем дохода ниже среднего; Киргизия и Таджикистан — к группе стран с низким уровнем дохода; Белоруссия и Казахстан — к группе стран с уровнем дохода выше среднего.

Используется также понятие «официальное финансирование развития» (official development finance), под которым фактически понимается весь объем финансирования, направляемый государственными структурами страны-донора в страну-реципиент из списка КСР, т.е. включая средства, которые либо не направ-

лены непосредственно на цели развития и увеличения благосостояния, либо доля грант-элемента в которых менее 25%.

Комитет содействия развитию ОЭСР собирает наиболее полную статистику о потоках международной помощи от стран — традиционных доноров, которая агрегирована в виде онлайн-баз данных по статистике международного развития (international development statistics, IDS) (табл. 31.1).

Таблица 31.1

Структура официальной помощи развитию (ОПР) стран — членов КСР ОЭСР в 2008—2014 гг., млн долл. США (в постоянных ценах 2013 г.)

Вид помощи	Показатель						
	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
I. ОПР — ВСЕГО	125 540,04	127 239,07	134 773,58	132 394,31	127 616,47	135072,17	134 382,44
I.A. Двусторонняя ОПР	89 761,39	89 220,65	95 502,41	93 209,3	89 005,33	93 553,33	93 188,76
1. Поддержка бюджета	—	—	4 617,65	3 154,21	1 684,11	4046,28	2 284,13
2. Совместные программы и фонды	—	—	19 641,13	15 085,98	17 502,89	19144,48	19 021,42
3. Проектное финансирование	—	—	47 175,99	50 982,19	46 655,1	47151,85	41 777,99
4. Техническая помощь	—	—	6 671,28	6 323,01	5 693,44	5618,75	4 708,08
5. Стипендии студентам	—	—	3 727,91	3 398,4	3 452,41	3329,29	—
6. Списание долга	8 849,35	1 726,65	4045	4 131,87	3 121,88	3710	439,73
7. Административные расходы	5 570,24	5 609,04	6 221,8	5 839,76	6 656,4	6460,79	6 369,03
8. Другие расходы донора	2 978,76	3 876,42	4 229,35	4 829,61	4 779,73	5233,03	—
9. Суммы, возвращенные по грантам	-228,42	-81,91	-188,46	-213,54	-249,05	-649,15	—
10. Другие виды ОПР	55 564,11	58 963,11	—	—	—	—	—

Вид помощи	Показатель						
	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
И.В. Много- сторонняя ОПР	35 778,68	38 018,42	39 271,14	39 184,97	38 611,15	41 518,81	41 193,71
1. Взносы в много- сторонние организа- ции, в том числе	35 778,68	38 018,42	39 273,95	39 210,93	38 676,42	41 520,84	—
1.1. Агент- ства ООН	6 061,95	6 685,7	6 896,25	6 446,56	6 657,93	7 117,34	6 521,96
1.2. Инсти- туты ЕС	13 129,58	14 462,61	14 241,52	13 458,05	12 433,6	12 746,97	12 806,22
1.3. МАР	8 311,76	7 460,86	8 324,02	9 143,43	7 571,65	8 515,68	—
1.4. Другие институты ВБ (МБРР, МФК, МИГА)	439,12	437,48	644,69	695,33	854,81	849,57	—
1.5. Регио- нальные банки раз- вития	3 267,26	3 263,49	3 172,03	3 836,71	3 811,11	3 946,37	3 979,13

Источник: OECD. Stat, сентябрь 2015 г.

Как видно из табл. 31.1, в последние годы объем официальной помощи развитию со стороны стран — членов КСР составлял в среднем 120—130 млрд долл., 70% из которых приходились на двустороннюю помощь. Что касается многосторонней помощи от КСР, то она направляется прежде всего на финансирование деятельности институтов ООН (около 5% от общего объема официальной помощи развитию), Международного агентства развития (около 7%), региональных банков развития (около 3%).

31.3. Многосторонняя архитектура международной помощи

Вопросы содействия международному развитию (СМР) находятся в центре внимания многосторонних организаций системы ООН, в первую очередь ЭКОСОС и ПРООН. На Саммите тысячелетия в 2000 г. была принята Декларация тысячелетия ООН, со-

держащая основанные на четких количественных параметрах (так называемых индикаторах прогресса) восемь групп целей ООН в области развития на пороге тысячелетия (Цели развития тысячелетия), которые необходимо было достичь к 2015 г. (табл. 31.2). Данные цели — это попытка стран-доноров и стран-реципиентов прийти к общему знаменателю в вопросе приоритетов оказания международной помощи, достижения конкретных социальных изменений в беднейших странах мира. По каждой из целей и задач в рамках целей осуществлялся мониторинг достижения индикаторов прогресса. Большинство показателей в целом были достигнуты.

Таблица 31.2

Достижение показателей целей в области развития, сформулированных в Декларации тысячелетия ООН, по состоянию на 2015 г.

Цель 1: Ликвидация крайней нищеты и голода	
1.A: Сократить вдвое за период 1990—2015 гг. долю населения, имеющего доход менее 1 долл. в день	Количество крайне бедного населения сократилось с 1,9 млрд человек в 1990 г. до 836 млн в 2015 г.
1.B: Обеспечить полную и производительную занятость и достойную работу для всех	Количество людей из рабочего среднего класса, живущих более чем на 4 долл. в день увеличилось в 3 раза в 1991—2015 гг.
1.C: Сократить вдвое за период 1990—2015 гг. долю населения, страдающего от голода	Количество людей, страдающих от голода, сократилось почти в два раза с 1990 г.
Цель 2: Обеспечение всеобщего начального образования	
2.A: Обеспечить, чтобы к 2015 г. у детей во всем мире, как у мальчиков, так и у девочек, была возможность получать в полном объеме начальное школьное образование	Количество детей, не получающих начальное образование, сократилось со 100 млн человек в 2000 г. до 57 млн человек в 2015 г.
Цель 3: Поощрение равенства мужчин и женщин и расширение прав и возможностей женщин	
3.A: Ликвидировать, желательно к 2005 г., неравенство между полами в сфере начального и среднего образования, а не позднее чем к 2015 г. — на всех уровнях образования	В большинстве стран устранено неравенство между полами в сфере начального образования
Цель 4: Сокращение детской смертности	
4.A: Сократить на $\frac{3}{4}$ за период 1990—2015 гг. смертность среди детей в возрасте до 5 лет	Уровень смертности среди детей в возрасте до 5 лет сократился более чем наполовину с 1990 г.
Цель 5: Улучшение охраны материнства	
5.A: Снизить на $\frac{3}{4}$ за период 1990—2015 гг. показатель материнской смертности	Уровень материнской смертности сократился на 45% с 1990 г.
5.B: Обеспечить к 2015 г. всеобщий доступ к услугам по охране репродуктивного здоровья	В 2014 году доступ к квалифицированному медицинскому персоналу был обеспечен при 71% родов в мире (в 1990 г. — при 59%)

Цель 6: Борьба с ВИЧ (СПИДом), малярией и другими заболеваниями

6.A: Остановить к 2015 г. распространение ВИЧ (СПИДа) и положить начало тенденции к сокращению заболеваемости	Количество новых случаев ВИЧ (СПИДа) сократилось примерно на 40% с 2000 г. по 2013 г.
6.B: К 2010 году обеспечить всеобщий доступ к лечению ВИЧ (СПИДа) для тех, кто в этом нуждается	К июню 2014 г. 13,6 млн нуждающихся имели доступ к лечению ВИЧ (СПИДа), в то время как в 2003 г. — только 800 тыс. человек
6.C: Остановить к 2015 г. распространение малярии и других основных болезней и положить начало тенденции к сокращению заболеваемости	За 1990—2013 годах заболеваемость малярией сократилась на 37%, а смертности от малярии — на 58%. Заболеваемость туберкулезом сократилась на 41%, а смертность от туберкулеза — на 45%

Цель 7: Обеспечение экологической устойчивости

7.A: Включить принципы устойчивого развития в страновые стратегии и программы и обратить вспять процесс истощения природных ресурсов	Вещества, разрушающие озоновый слой атмосферы, практически не используются
7.B: Значительно сократить к 2010 г. темпы утраты биологического разнообразия	Во многих регионах мира созданы наземные и морские природные охраняемые зоны. В Латинской Америке количество таких территорий возросло с 8,8% до 23,4% от общей площади в 1990—2014 гг.
7.C: Сократить вдвое к 2015 г. долю населения, не имеющего постоянного доступа к безопасной питьевой воде и основным санитарно-техническим средствам	В 2015 году доля населения мира, имеющего доступ к безопасной питьевой воде, составляет 91% по сравнению с 76% в 1990 г.
7.D: К 2020 году обеспечить существенное улучшение жизни как минимум 100 млн обитателей трущоб	Доля городского населения, живущего в трущобах в развивающихся странах, сократилась с 39,4 % в 2000 г. до 29,7% в 2014 г.

Цель 8: Формирование глобального партнерства в целях развития

8.A: Продолжить создание открытой, регулируемой, предсказуемой и недискриминационной торговой и финансовой систем	В 2014 году 79% импорта из развивающихся стран в развитие было освобождено от уплаты пошлин по сравнению с 65% в 2000 г.
8.B: Удовлетворять особые потребности наименее развитых стран (освобождение от тарифов и квот, списание задолженности)	Официальная помощь развитию со стороны развитых стран возросла на 66% в 2000—2014 гг.
8.C: Удовлетворять особые потребности развивающихся стран, не имеющих выхода к морю, и малых островных развивающихся государств (путем осуществления Программы действий по обеспечению устойчивого развития малых островных развивающихся государств и решений 22-й специальной сессии Генеральной Ассамблеи)	Распределение официальной помощи развитию между различными группами реципиентов в целом не изменилось
Задача 8.D: Комплексно решать проблемы задолженности развивающихся стран с помощью национальных и международных мер, чтобы уровень задолженности был приемлемым в долгосрочном плане	Отношение расходов по обслуживанию долга к экспортным поступлениям развивающихся стран сократилось с 12% в 2000 г. до 3% в 2013 г.

Окончание

Задача 8.Е: В сотрудничестве с фармацевтическими компаниями обеспечивать доступность основных лекарственных средств в развивающихся странах	Нет полных данных по этому показателю
Задача 8.Ф: В сотрудничестве с частным сектором принимать меры к тому, чтобы все могли пользоваться благами новых технологий, особенно информационно-коммуникационных технологий	95% населения Земли имеют доступ к сигналу мобильной связи. Проникновение сети Интернет увеличилось с 6% в 2000 г. до 43% в 2015 г.

Источник: The Millennium Development Goals Report 2015, UN, New York, 2015.

В ходе Саммита ООН по устойчивому развитию 25 сентября 2015 г. была принята новая Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года. Были определены 17 новых целей в области устойчивого развития, достижение которых, в свою очередь, основано на выполнении 169 задач. Цели устойчивого развития (2016—2030 гг.), как и Цели развития тысячелетия (2000—2015 гг.), направлены на ликвидацию бедности, повышение уровня социально-экономического развития в беднейших странах мира и включают следующие показатели.

Цель 1. Повсеместная ликвидация нищеты во всех ее формах.

Цель 2. Ликвидация голода, обеспечение продовольственной безопасности и улучшение питания и содействие устойчивому развитию сельского хозяйства.

Цель 3. Обеспечение здорового образа жизни и содействие благополучию для всех в любом возрасте.

Цель 4. Обеспечение всеохватного и справедливого качественного образования и поощрение возможности обучения на протяжении всей жизни для всех.

Цель 5. Обеспечение гендерного равенства и расширение прав и возможностей всех женщин и девочек.

Цель 6. Обеспечение наличия и рационального использования водных ресурсов и санитарии для всех.

Цель 7. Обеспечение всеобщего доступа к недорогим, надежным, устойчивым и современным источникам энергии для всех.

Цель 8. Содействие поступательному, всеохватному и устойчивому экономическому росту, полной и производительной занятости и достойной работе для всех.

Цель 9. Создание стойкой инфраструктуры, содействие всеохватной и устойчивой индустриализации и инновациям.

Цель 10. Сокращение неравенства внутри стран и между ними.

Цель 11. Обеспечение открытости, безопасности, жизнестойкости и экологической устойчивости городов и населенных пунктов.

Цель 12. Обеспечение перехода к рациональным моделям потребления и производства.

Цель 13. Принятие срочных мер по борьбе с изменением климата и его последствиями.

Цель 14. Сохранение и рациональное использование океанов, морей и морских ресурсов в интересах устойчивого развития.

Цель 15. Защита и восстановление экосистем суши и содействие их рациональному использованию, рациональное лесопользование, борьба с опустыниванием, прекращение и обращение вспять процесса деградации земель и прекращение процесса утраты биоразнообразия.

Цель 16. Содействие построению миролюбивого и открытого общества в интересах устойчивого развития, обеспечение доступа к правосудию для всех и создание эффективных, подотчетных и основанных на широком участии учреждений на всех уровнях.

Цель 17. Укрепление средств осуществления и активизация работы в рамках Глобального партнерства в интересах устойчивого развития.

Наиболее представительной экспертной площадкой по вопросам международной помощи является ООН, где лидируют страны — реципиенты помощи. Комитет содействия развитию ОЭСР в свою очередь выступает основной экспертной площадкой стран-доноров.

31.4. Двусторонняя помощь и продвижение национальных интересов доноров

Крупнейшими международными донорами являются США, Япония, Германия, Франция, Великобритания. Объем официальной помощи развитию со стороны США превышает 30 млрд долл. в год, помощь Японии составляет около 20 млрд долл. в год, Великобритании, ФРГ и Франции — около 15 млрд долл.

Крупнейшие доноры оказывают содействие международному развитию преимущественно на двусторонней основе (60—80% всей помощи). В данных государствах существует развитая нормативно-

правовая и институциональная база в области СМР. Административные органы (министерства иностранных дел, реже — специализированные министерства по сотрудничеству) вырабатывают политику в сфере оказания СМР, а специализированные агентства осуществляют непосредственную деятельность по реализации программ помощи.

Продвижение национальных торгово-экономических интересов посредством системы международной помощи в явной или неявной форме основано на «увязывании» финансирования, предоставляемого в качестве международной помощи.

В соответствии с классификацией ОЭСР в зависимости от того, из каких стран компании могут участвовать в конкурсных торгах на поставку товаров (услуг) на средства доноров, выделяют несвязанную, частично несвязанную и связанную помощь (tied aid). Если круг таких стран достаточно широк, то речь идет о несвязанной помощи, если ограничен несколькими странами — то это связанная помощь. Достоверно говорить о том, что проекты международной помощи непосредственно стимулируют экспорт страны-донора в страну-реципиент можно только в случае со связанной помощью. Однако часть экспортных поставок, осуществленных в рамках связанной помощи (наиболее конкурентные товары), могла бы быть произведена в любом случае, даже без привязки к помощи. В связи с этим ряд экспертов предпочитают говорить об эффекте рычага, когда небольшой объем поставок в рамках официальной помощи развитию в дальнейшем многократно перекрывается поставками на коммерческих условиях.

Существует три типа «увязывания» международной помощи:

- 1) установление привязки проектов (программ) к определенным секторам экономики страны-донора;
- 2) установление условий по закупке определенных товаров (услуг);
- 3) установление прямых ограничений на национальную принадлежность компаний, имеющих право получить контракт на средства доноров.

По мнению экспертов, первые два типа легко могут быть сведены к третьему. Например, реализуются программы только в тех секторах, где национальные компании объективно имеют сильные конкурентные преимущества (например, обоснование необходимости развития цветоводства с большой вероятностью приведет к обращению за содействием к компаниям из Нидер-

ландов, которые являются признанными экспертами в данной отрасли). При подготовке тендерной документации закладываются спецификации и номенклатура, характерные только для товаров, произведенных компаниями страны-донора.

В 2001 году была принята рекомендация КСР сделать несвязанным весь объем помощи наименее развитым странам, на которые традиционно приходится около $\frac{1}{3}$ всей ОПР. Обусловливалось это тем, что при «связывании» закупка товаров и услуг в рамках ОПР становится дороже в среднем на 15—30%, и необходимо, чтобы беднейшие страны не теряли данную сумму. Большинство стран — членов КСР последовало данной рекомендации, и в настоящее время общий объем несвязанной помощи на двусторонней основе стран — членов Комитета составляет 92%, причем у Великобритании он 100%, у Германии — 93%, Франции — 95%, у Японии — 90% (в начале 2000-х гг. он достигал 96%). Вместе с тем с 1997 г. США прекратили давать информацию об условиях предоставления американской помощи, с 2002 г. такому примеру последовала и Италия.

Помимо связанной помощи существует также обусловленная помощь (*conditioned aid*). Предоставление обусловленной помощи, как правило, происходит по двусторонним каналам и позволяет тесно увязывать вопросы содействия развитию с вопросами двустороннего политического и торгово-экономического диалога.

Основным механизмом продвижения политических и геостратегических интересов является установление критериев географической избирательности помощи, т.е. выделение основной доли помощи небольшой группе стран-реципиентов. Хотя после окончания холодной войны идеологические соображения (т.е. интересы доноров) несколько отошли на второй план, однако значительные отличия в степени прагматизма доноров сохранились. Наиболее альтруистичными донорами, как правило, считаются Швейцария, Австрия, Ирландия и скандинавские страны. К наиболее «эгоистичным» донорам относятся Австралия, Франция, Италия и в меньшей степени — Япония и Великобритания.

Наиболее альтруистическим из всех видов помощи является продовольственная помощь, при распределении которой ключевым критерием является географическая близость, в то время как геостратегические факторы или соображения торгово-экономического характера отходят на второй план.

Наиболее ярким примером продвижения геополитических интересов посредством программ международной помощи является масштабное содействие Израилю, Египту и Иордании (это стратегические союзники США) со стороны США — около $\frac{1}{3}$ всей американской международной помощи. Но, как правило, крупнейшими реципиентами двусторонней помощи являются страны — географические соседи доноров. Например, более 45% помощи Австралии направляется в страны Океании. Подобная ситуация наблюдается с японской помощью странам Азии, составляющей 62% от совокупного объема. Страны Европы оказывают содействие преимущественно странам Африки. Как правило, в этом случае важной мотивацией оказания помощи выступает формирование пояса добрососедства вокруг страны донора и укрепление его позиций как крупной региональной державы. Аналогичная ситуация наблюдается у России, основные потоки помощи из которой направляются в страны СНГ.

Колониальные и исторические связи до сих пор играют определяющую роль в распределении помощи бывших метрополий. Более 70% двусторонней помощи Великобритании и Франции направляется в их бывшие колонии. Значительная концентрация помощи на своих бывших колониях наблюдается и у Испании (основные потоки — в страны Южной Америки), Португалии и Нидерландов.

Важную роль в выборе критериев географической избирательности играют языковая и культурная общность. Так, франкоговорящие страны (кроме Франции это Бельгия, Люксембург, Швейцария, Канада) помогают в первую очередь франкоязычным странам Тропической Африки. Соответственно членство страны-реципиента в международной организации Франкофония увеличивает вероятность получения помощи.

Безусловно, важным фактором распределения помощи является наличие торгово-экономических интересов донора к реципиенту. Например, распределение помощи Великобритании определяется торговыми, гуманитарными, политическими соображениями и членством в Британском Содружестве наций.

Наконец, страны с населением менее 10 млн человек получают около 30% всей официальной помощи развитию, в то время как в них проживает всего 6% населения стран-реципиентов. Основная причина этого — «цена» за голос в международных организациях, в первую очередь в ООН, где действует принцип: одна страна — один голос.

31.5. Россия как новый «старый» донор

СССР являлся одним из крупнейших международных доноров. Если в середине 1957 г. соглашения об экономическом и техническом содействии СССР были подписаны с 17 странами, то к 1981 г. содействие оказывалось уже 81 государству, из которых 65 — менее развитые страны Азии, Африки и Латинской Америки. За этот период было построено свыше 4200 объектов, из них 1193 — в этих странах. Приоритет отдавался строительству крупных объектов промышленного назначения, играющих важную роль в экономике стран-реципиентов. Финансируемые проекты также должны были быть направлены на создание и укрепление государственного сектора в экономике, что отвечало интересам населения страны-реципиента и впоследствии способствовало формированию государственного бюджета. Мотивировалось это тем, что индустриализация создает условия для широкого использования достижений науки и техники, развития материально-технической базы, а также повышает занятость населения, поднимает уровень жизни. Выделялись три группы основных реципиентов советской помощи: социалистические страны (Куба, Вьетнам, Монголия), страны социалистической ориентации (Сомали, Мозамбик, Эфиопия), страны, имеющие важное стратегическое и геополитическое значение (Иран, Турция, Индия, Пакистан).

В 1990 году Россия наряду со многими другими бывшими социалистическими странами была включена КСР в список стран-реципиентов. Но во второй половине 2000-х гг. Россия после 15-летнего перерыва возвращается в число доноров программ содействия международному развитию (рис. 31.2). Резкое увеличение объемов выделяемых средств в 2009 г. было вызвано необходимостью оказания помощи странам-партнерам в преодолении последствий мирового финансового кризиса. С этой целью по инициативе России в 2009 г. был создан Антикризисный фонд ЕвразЭС. Этот фонд представляет собой механизм оказания содействия в кризисных условиях; его объем составляет 10 млрд долл., из которых 4,5 млрд являются вкладом России.

Наиболее полно национальные приоритеты в области содействия развитию изложены в Концепции государственной политики РФ в сфере содействия международному развитию, утвержденной в 2014 г.

В настоящее время Россия оказывает многостороннюю помощь посредством участия в программах и фондах ООН. Перечисление

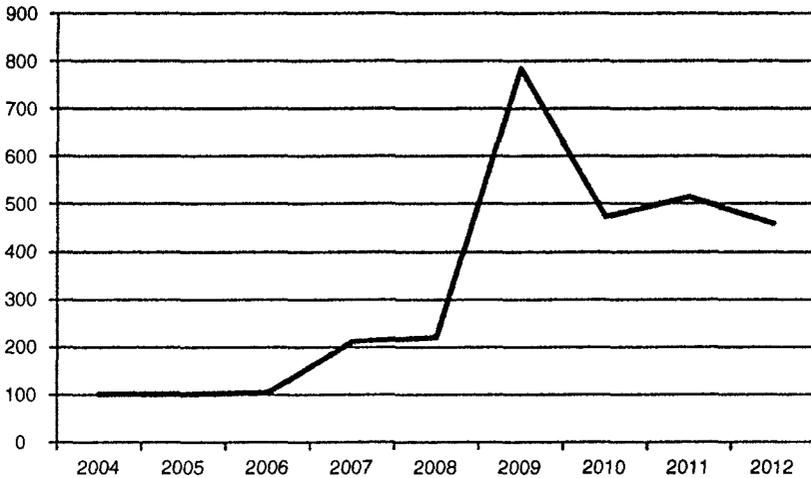


Рис. 31.2. Динамика объемов российской официальной помощи развитию в период с 2004 по 2012 г., млн долл.

Составлено по: Мускокский доклад, КСР ОЭСР Beyond DAC Report 2010 и Министерства финансов РФ.

средств в международные институты развития в рамках многосторонних программ помощи осуществляет Министерство финансов РФ.

Федеральное агентство по делам СНГ, соотечественникам, проживающим за рубежом, и по международному гуманитарному сотрудничеству (Россотрудничество), структурно входящее в систему МИД России, занимается двусторонними программами помощи (преимущественно в контексте продвижения русского языка и культуры). Доля двусторонней помощи выросла с 10% от общего объема в 2004 г. до 40% в 2011 г. В 2013 году было принято решение о существенном расширении полномочий Россотрудничества в сфере содействия международному развитию, а также о дальнейшей переориентации потоков российской помощи от международных финансовых организаций (многосторонняя помощь) в пользу адресных двусторонних проектов в странах СНГ.

Перед международным сообществом стоит вопрос координации действий как традиционных доноров — членов КСР, так и новых доноров, сотрудничество с которыми выстраивается в формате БРИКС. В 2007 году на 1163-й сессии Совета ОЭСР была принята Дорожная карта присоединения Российской Федерации к Конвенции об учреждении ОЭСР, но вопросы присоединения к КСР пока не затрагиваются, членство в данном Комитете не является обяза-

тельным. С другой стороны, в силу своего географического положения и исторических особенностей Российская Федерация не вписывается в традиционные параметры сотрудничества «Юг — Юг».

Выводы

1. Международная помощь — это комплексное понятие, включающее оказание как экономической, технической, гуманитарной, так и военной помощи. По целому ряду формальных критериев лишь часть от совокупного объема международной помощи (30—50%) может быть отнесена к официальной помощи развитию, т.е. помощи, направленной на социально-экономическое развитие стран-реципиентов.

2. Официальная помощь развитию оказывается преимущественно (70%) на двусторонней основе, остальная часть — на многосторонней основе через систему институтов ООН и Бреттон — Вудса (МВФ и Группа Всемирного банка).

3. Для координации усилий международного сообщества в борьбе с бедностью были разработаны Цели ООН в области развития на пороге тысячелетия. Данных Целей придерживаются большинство доноров при работе как на двустороннем, так и на многостороннем уровне.

4. Как правило, страны-доноры применяют целый набор инструментов с тем, чтобы при оказании международной помощи не только способствовать социально-экономическому развитию стран-реципиентов, но и продвигать в данные страны свои торгово-экономические и политические интересы.

5. В настоящее время формируется российский механизм оказания содействия международному развитию, центральным звеном которого становится Федеральное агентство по делам СНГ, соотечественникам, проживающим за рубежом, и по международному гуманитарному сотрудничеству (Россотрудничество), структурно входящее в систему МИД России.

Термины и понятия

Международная помощь

Официальная помощь развитию (официальная помощь в целях развития)

Грант-элемент

Вопросы и задания для самопроверки

1. Каким условиям должна соответствовать международная помощь, чтобы относиться к категории «официальная помощь развитию»?
2. Что такое Цели ООН в области развития на пороге тысячелетия? На какой период рассчитана их реализация? Что будет после окончания данного периода?
3. Какова доля двусторонней помощи в общем объеме официальной помощи развитию у ведущих стран-доноров и у Российской Федерации?
4. Каким образом возможно продвижение национальных экономических и политических интересов стран-доноров через систему оказания международной помощи?
5. Каким образом менялся статус (страна-донор или страна-реципиент) Российской Федерации (СССР) с 1960-х гг. по настоящее время?

Глава 32. Международная миграция рабочей силы

У целого ряда стран рост экономики существенно зависит от международной миграции трудовых ресурсов. Среди этих стран можно выделить США, Испанию, Турцию, Египет, Йемен, Индию, Пакистан, Бангладеш, Таиланд, Таджикистан, Киргизию, Молдавию, Украину и, конечно, Россию.

32.1. Мотивы международной трудовой миграции

Международная миграция рабочей силы (внешняя трудовая миграция) — это эмиграция трудоспособного населения за рубеж и иммиграция трудовых ресурсов из других стран. В последние столетия главным поставщиком эмигрантов была Европа, а принимали этих иммигрантов европейские переселенческие колонии, прежде всего США. Но после распада колониальной системы и снижения рождаемости в Европе стало преобладать перемещение рабочей силы из трудоизбыточных стран Азии и Африки в Западную Европу, которая стала чистым импортером труда, а в США наряду

с европейцами устремились потоки южноамериканских мигрантов.

Теоретическое осмысление трудовой миграции было впервые предпринято немецким демографом Эрнестом Георгом Равенштейном (1834—1913) в его статье «Законы миграции» (1885). В ней он сформулировал закономерности перемещения трудовых ресурсов, которые по сути раскрывают мотивы трудовой миграции и вполне актуальны в настоящее время. Можно выделить следующие мотивы преимущественно экономического характера: существующие различия между территориями в предложении рабочей силы приводят к перераспределению трудовых ресурсов между ними; развитие промышленности, торговли и транспорта стимулирует рост миграции; благодаря миграции растут крупные города; мигранты на длинные расстояния мигрируют в крупные города как центры промышленности и торговли; женщины подвижнее мужчин при перемещении внутри страны, мужчины подвижнее женщин при переезде на длинные расстояния. В сущности, Равенштейн теоретизировал причины предложения и спроса на труд мигрантов.

В 1966 году были опубликованы результаты исследования американского социолога Эверетта С. Ли, который обосновал экономические и социальные причины миграционных процессов рабочей силы с помощью эконометрической модели притягивающих факторов (более высокая заработная плата, безопасность, лучшие социальные гарантии, более легкий доступ на рынок труда, высокое качество жизни) и выталкивающих (высокий уровень безработицы, высокие налоговые и социальные платежи, дискриминация, ограничения на свободу совести и вероисповедания). Но наряду с притягивающими и выталкивающими факторами действуют промежуточные факторы, воздействующие на принятие мигрантом решения, — это транспортные расходы, регулирование рынка труда в предполагаемом регионе миграции, информационная доступность об условиях работы и проживания там. Другими словами, мигрант принимает решение о переезде в том случае, если комбинация притягивающих и отталкивающих факторов будет достаточна для того, чтобы оправдать трудности, связанные с миграцией. Научная значимость данного подхода в отличие, например, от вышеописанной теории возрастания спроса на труд иммигрантов состоит именно в анализе факторной взаимосвязи процесса трудовой миграции. В результате в неоклассической теории утвердился

синтез этих двух теорий — первостепенное значение фактора разницы в заработной плате в странах-донорах и реципиентах сохраняется, но при этом перемещение рабочей силы оценивается как эффективное, если уровень заработной платы в принимающей стране будет достаточным, чтобы покрыть все издержки, связанные с переездом трудовых ресурсов.

В теории, опубликованной в 1979 г. американцем Майклом Пиоре (р. 1940), спрос на труд мигрантов в развитых странах также обосновывается тем, что в государствах, из которых они приехали, существует более низкая оплата труда и более высокая безработица. Из этого делается вывод, что при нехватке в развитой стране рабочей силы выгоднее не стимулировать местных работников более высокой заработной платой, а экономить на повышении их заработной платы и ввозить мигрантов, которые будут выполнять ту же работу за более низкую оплату труда.

В 2002 году неоклассическая теория притягивающих и выталкивающих факторов получила развитие в синтетической теории международной миграции, которую сформулировал американский социолог Дуглас Массей (р. 1952). В ней утверждается, что в международной миграции притягивающие факторы преобладают над выталкивающими, что приводит к формированию инфраструктуры миграции (network), которая обеспечивает экономическую и социальную связь с регионом — экспортером рабочей силы посредством системы денежных переводов от мигрантов.

Исследование современной ситуации в области внешней трудовой миграции показывает, что трехстадийный анализ миграции, предложенный отечественным демографом Леонидом Леонидовичем Рыбаковским (р. 1931) (формирование подвижности, собственно переселение, приживаемость новоселов), необходимо дополнить стадией возвратности мигрантов в свою родную страну.

С позиций миросистемного подхода, который использует американский социолог Иммануил М. Валлерстайн (р. 1930), важным мотивом миграции трудовых ресурсов является переезд сельского населения в город в поисках работы. В условиях глобализации мировой экономики потоки эмигрантов из села устремляются на заработки в те страны, где идет быстрый рост городов, предьявляющих растущий спрос на дешевый труд иммигрантов.

Мотивы трудовой миграции постепенно меняются. Существенный разрыв в оплате труда в странах —экспортерах и стра-

нах — импортерах рабочей силы как мотив трудовой миграции имеет значение в большей степени для работников менее квалифицированного труда. Для более квалифицированных работников наряду с различиями в заработной плате важным мотивом трудовой миграции является возможность получить более интересную работу, возможности карьерного роста, совершенствования своих профессиональных навыков, лучшие социальные условия и др. Они устремляются в те страны, где могут быть более продуктивны с учетом их квалификации, но при этом им надо за счет более высокой оплаты труда компенсировать все расходы, связанные с переездом и другими издержками. Согласно оценкам экспертов Международной организации по миграции (International Organization for Migration), квалифицированные специалисты составляют в развитых странах до 25—30% иммигрантов, прибывших на постоянное местожительство. В США, по данным Института Брукингса, в настоящее время высококвалифицированные мигранты превышают по численности мигрантов с низкой квалификацией.

Хотя экономические мотивы трудовой миграции преобладают, в условиях глобализации все ошутимее действуют внеэкономические причины:

- военные действия, политические, религиозные преследования и национальные волнения, которые заставляют людей искать убежище и работу за рубежом;
- желание воссоединиться с семьей;
- природные бедствия и стихийные катаклизмы.

32.2. Мировой рынок рабочей силы

Мировой рынок труда охватывает все потоки рабочей силы, пересекающие национальные границы. Он существует наряду с другими мировыми рынками — товаров, услуг и капитала.

Трудовых мигрантов можно разделить на две группы: 1) прибывающих на постоянное или 2) временное местожительство. В свою очередь временных мигрантов делят на следующие подгруппы: 1) трудящиеся-мигранты, въезжающие в другие страны на срок более одного года (как правило, от двух до пяти лет); 2) сезонные рабочие — сроком до одного года; 3) рабочие-фронтальеры, совершающие ежедневные поездки из страны проживания в страну трудоустройства и обратно; 4) нелегальные имми-

гранты — нелегально работающие в стране въезда, как правило, от нескольких месяцев до двух—трех лет. В результате к международным трудовым мигрантам относят как иностранных рабочих-нерезидентов, так и резидентов данной страны, родившихся за ее пределами.

Число международных мигрантов (всех, не только трудовых), по оценкам ООН, за последние 15 лет увеличилось примерно в 10 раз: если в 1992 г. их насчитывалось 25 млн человек, то в 2006 г. — почти 200 млн, в 2010 г. — 214 млн, а в середине 2013 г. — 231,5 млн человек. По оценке Всемирного банка, количество международных мигрантов существенно больше, поскольку не полностью учтены иностранцы, не имеющие легального статуса.

В последние десятилетия появились новые тенденции на мировом рынке труда:

- усилилось воздействие экономических циклов на масштабы трудовой миграции. В условиях экономического спада в наихудшей ситуации оказываются работники с более низкой квалификацией, а также занятые на временной работе, что сильнее всего сказывается на международных мигрантах. Так, несмотря на свободное передвижение трудовых ресурсов в рамках ЕС, в условиях кризиса приток трудовых мигрантов из стран Центральной и Восточной Европы в Западную Европу сократился, а в Германии и Ирландии наблюдался даже отток иностранных работников;
 - в некоторых регионах мира происходит постепенное замещение потоков мигрантов из других континентов на внутриконтинентальную миграцию. Усиливается приток мексиканских трудовых мигрантов в США, восточноевропейских мигрантов в страны Западной Европы, африканских мигрантов в ЮАР;
 - сформировались новые международные центры притяжения рабочей силы. Это арабские страны Персидского залива, в Африке — прежде всего ЮАР, в Латинской Америке — Аргентина, Бразилия, Венесуэла, в Юго-Восточной Азии — Сингапур, Гонконг, Таиланд, в СНГ — Россия и Казахстан.
- Так, иммиграционная политика арабских стран Залива начала формироваться еще в 1970-е гг. и в ходе ее реализации эти страны привлекали временных мигрантов из Южной и Юго-Восточной Азии, практически не ассимилирующихся с местным населением и не стремящихся получить по-

стоянное место жительства. Примером могут служить ОАЕ, где на одного коренного жителя приходится примерно три иммигранта. К тому же работа выходцев из Таиланда, Малайзии, Пакистана и Индии позволяет значительно экономить на оплате труда, поскольку оценивается существенно ниже, чем труд выходцев из соседних ближневосточных стран;

- снижение темпов роста населения в развитых странах и увеличение иммиграции способствовали превращению иммиграции в важный источник пополнения не только рабочей силы, но и населения страны. Правда, во многом это следствие не только легальной, но и нелегальной иммиграции. По экспертным оценкам, общая численность незаконно находящихся в России иностранных граждан может быть оценена в 3–4 млн человек, а весной и летом, когда прибывают сезонные рабочие, их число увеличивается до 5–7 млн человек;
- усилилось перемещение научно-технических кадров, которые в поисках лучших условий для применения своих способностей и улучшения качества жизни устремляются в США и страны Западной Европы, а в последние годы также в быстрорастущие страны Восточной и Юго-Восточной Азии — Китай, Южную Корею, Гонконг, Сингапур, Малайзию, Таиланд. В результате в менее развитых странах наблюдается утечка умов ученых и высококвалифицированных кадров, включая врачей, юристов, архитекторов, профессоров, учителей, музыкантов, артистов, спортсменов, тренеров. Эта тенденция касается и России, потери которой в разгар утечки умов в 1990-е гг. оценивались примерно в 50 млрд долл. в год, учитывая те затраты, которые были сделаны на образование и потенциальные потери страны в результате недополучения труда высококвалифицированных специалистов;
- важной особенностью современной трудовой миграции является вовлеченность работников в международный рынок труда без смены места проживания. Это касается прежде всего тех работников, которые трудятся на аутсорсинговых фирмах, особенно в Индии.

По данным Международной организации по миграции, Россия вышла на 2-е место в мире по числу мигрантов после США,

а общий объем ежегодно прибывающих в Россию мигрантов превышает 10 млн человек. Меньшую часть составляют приехавшие на постоянное местожительство: в 1990-е гг. это были бежавшие от экономических, военных и политических невзгод в ближнем зарубежье так называемые русскоязычные (люди, для которых родным языком является русский) — до 1 млн человек в год, а в последние полтора десятилетия — преимущественно коренные жители стран ближнего зарубежья (до 0,5 млн человек). В результате родившиеся вне России ее граждане составляют уже около 8% ее населения

Но основную массу мигрантов — около 10 млн человек в год — составляют временные трудовые мигранты. Наиболее крупными поставщиками временной рабочей силы в Россию из стран ближнего зарубежья являются Узбекистан, Таджикистан, Киргизия, Украина, Молдавия, а из остальных стран — Китай, Вьетнам, Турция. По оценке, в годы подъема численность временно работающих в России иммигрантов заметно превышает 10 млн человек, во время кризиса она на $\frac{1}{4}$ — $\frac{1}{3}$ меньше.

Основная часть въезжающих в Россию временных мигрантов занята трудом, не требующим высокой квалификации. Большая часть работающих иностранцев занята в строительстве — 37%, второй сферой по численности занятых трудовых мигрантов является оптовая и розничная торговля — 17%, на добывающую и обрабатывающую промышленность приходятся 15,5%, в сельском и лесном хозяйстве занято 9%, на транспорте и связи — 4%. Что касается мигрантов, приезжающих на постоянное местожительство, то их значительная часть является в основном квалифицированными или высококвалифицированными работниками.

32.3. Последствия международной миграции рабочей силы

Экономические последствия для стран трудовой эмиграции и иммиграции могут быть как благоприятными, так и неблагоприятными. При этом баланс положительных и отрицательных последствий для принимающей страны и для страны — экспортера труда не всегда возможно оценить только количественно (табл. 32.1).

**Двойное воздействие международной трудовой миграции
на страны-доноры и страны-реципиенты**

Положительное влияние трудовой миграции	Отрицательное влияние трудовой миграции
<i>Для стран — экспортеров труда</i>	
Отъезд части населения для отдельных стран позволяет сократить безработицу	Отток наиболее деятельного, инициативного населения, высоко квалифицированных специалистов и ученых, с отъездом которых затраты на их обучение и выгоды от их труда для страны безвозвратно теряются
За рубежом трудовые мигранты приобретают передовые навыки труда, приобщаются к новым технологиям, стандартам организации и дисциплины труда, которые они привозят с собой, возвращаясь на родину	Ухудшается возрастной состав населения за счет отъезда за рубеж молодой и наиболее здоровой части трудовых ресурсов
Пополнение доходов стран-экспортеров рабочей силы за счет переводов от работающих за рубежом эмигрантов (по оценке Всемирного банка, переводы трудовых мигрантов из Таджикистана и Молдовы составляют 36% по отношению к ВВП их стран)	Страна теряет существенную часть потенциальных доходов от этих мигрантов
<i>Для стран — импортеров рабочей силы</i>	
Сокращение дефицита рабочей силы	Не всегда достаточна квалификация иммигрантов
Увеличение занятости в низкооплачиваемых и непрестижных отраслях, где требуется неквалифицированная рабочая сила и отсутствует стремление работать граждан принимающей страны	Усиливается риск межнациональной неприязни
К началу XXI в. нетто-миграция обеспечивала в развитых странах мира 56% демографического прироста населения.	Возникает настолько большая зависимость от труда иммигрантов, что без привлечения их большего числа становится невозможным нормальное функционирование отдельных отраслей национальной экономики (угольной промышленности в Бельгии, автомобильной промышленности во Франции, строительной отрасли в Испании)
Предложение иностранного труда сопровождается расширением потребительского спроса с его стороны и доходов госбюджета от дополнительных налогов	Среди трудовых иммигрантов зачастую преобладают отдельные национальности, стремящиеся жить обособленно для сохранения своей этнической целостности (среди иммигрантов Германии около 30% составляют турки, во Франции 15,5% — марокканцы и 14,6% — алжирцы, в США 29,5% — мексиканцы). Иммигранты неохотно изучают язык принимающей страны, стремятся навязать свою религию и уклад жизни

Окончание

Положительное влияние трудовой миграции	Отрицательное влияние трудовой миграции
В период ухудшения деловой конъюнктура иностранные рабочие зачастую рассматриваются как первые кандидаты на увольнение, что создает определенный социальный амортизатор, замедляя рост безработицы	Обособленное проживание иностранных сообществ с чужой культурой, традициями и нравами ведет к расширению теневого бизнеса, в том числе через нелегальных иммигрантов

Таким образом, принимая иностранных работников, страна должна быть готова не только к положительным, но и к отрицательным последствиям этого процесса. Именно поэтому некоторые страны осуществляют меры, побуждающие отток иностранных временных мигрантов из принимающих стран при избытке этих работников. Так, в отдельных странах ЕС соблюдается принцип отказа временному мигранту в продлении разрешения на работу в случае ее потери, после чего он должен покинуть территорию европейской страны. Как правило, эта мера касается мигрантов из стран нечленов ЕС. В некоторых странах, например в Испании, в 2008 г. начала реализовываться программа стимулирования возврата домой безработных выходцев из 19 стран, не являющихся членами ЕС. В соответствии с этой программой безработные временные мигранты, взявшие обязательство в течение трех лет не въезжать в Испанию, получают авансом все выплаты, полагающиеся безработным. Аналогичные программы существуют в Германии и во Франции. Однако эти программы не принесли ожидаемого результата и не расширили возвратную миграцию.

32.4. Регулирование международной миграции рабочей силы

Регулирование международной миграции рабочей силы осуществляется странами, международными организациями и интеграционными объединениями.

Миграционная политика страны может быть нацелена на привлечение основной части мигрантов на постоянное место жительства с семьей, как, например, в США, Австралии, Канаде, где преобладает модель семейной миграции. Другие страны пытаются с помощью такой миграционной политики решать не только проблему увеличения занятых, но и решить демографическую проблему — быстрые темпы старения основного населения, низкая рож-

даемость (Германия, Швеция, Швейцария), заключая трудовые контракты, а затем создавая условия для приглашения семей иностранных работников. За последнее двадцатилетие в России и Белоруссии сглаживание неблагоприятной демографической ситуации также достигается путем миграционного притока населения. Оба указанных подхода к миграционной политике предполагают использование ассимиляционной стратегии развития рынка труда.

Но другие страны стараются в своей миграционной политике придерживаться стратегии, получившей в экономической литературе название «отходнический подход», стремясь ограничивать ассимиляцию мигрантов с местным населением как, например, вышеупомянутые страны Персидского залива. В этом случае страны используют и жестко контролируют контрактную форму найма работников. Заметим, что в Россию основная часть мигрантов прибывает на временной основе. При этом не всем странам удастся сохранять «отходническую» стратегию из-за прозрачности границ и больших потоков нелегальных мигрантов. Это касается и России, в которой немало нелегальных переселенцев из соседних стран.

Страны-реципиенты стремятся организовать использование мигрантов, регулируя их численность, для чего используют иммиграционную квоту, которая учитывает потребности страны в иностранной рабочей силе по отдельным категориям привлекаемого населения определенного возраста и пола, принимая во внимание состояние национального рынка труда, жилья, возможностей социального обеспечения. Иммиграционная квота рассчитывается странами обычно ежегодно и утверждается в рамках национальной миграционной политики.

Интересы стран — экспортеров и импортеров рабочей силы зачастую тесно переплетены, отражают взаимную заинтересованность в перемещении мигрантов и поэтому регулируются двух- и многосторонними международными соглашениями по вопросам миграции. Такой подход соответствует Программе действий, принятой в 1976 г. на Всемирной конференции по занятости в рамках Международной организации труда. В то же время обеспокоенность ростом нелегальной миграции проявилась в принятии Конвенции МОТ в 1975 г. об усилении борьбы с нелегальной миграцией и ужесточении наказания посредников, способствующих этому процессу.

Проблемами, связанными с трудовой миграцией, в настоящее время занимается значительное число учреждений и организаций в рамках ООН. К их числу относится Комиссия ООН по народонаселению, которая формирует фонд средств, используемых

на субсидирование национальных программ, регулирующих миграцию населения. Создание условий для проживания и работы не только мигрантов, но и их семей, предусматривается в принятой ООН в 1990 г. Международной конвенции о защите прав всех трудящихся-мигрантов и членов их семей.

Социальные вопросы, направленные на улучшение образования трудящихся-мигрантов и членов их семей, получили отражение в конвенциях ЮНЕСКО. Постоянно возрастает роль Международной организации по миграции, основной целью которой является упорядочение международной миграции и обмен опытом и информацией по ее организации.

Регулирование движения миграционных потоков происходит и в рамках отдельных региональных объединений, прежде всего ЕС. Например, основой для формирования иммиграционной политики стран ЕС является Маастрихтский договор, в соответствии с которым регулирование потоков мигрантов должно способствовать формированию единого рынка, предполагающего свободу передвижения трудовых ресурсов. В соответствии с Амстердамским договором 1997 г., провозгласившим создание «пространства свободы, безопасности и правосудия», миграционная политика Евросоюза реализуется не только на страновом, но и на наднациональном («коммунитарном») уровне.

С 1999 года Евросоюз разрабатывает общую политику предоставления убежища и иммиграции при одновременном укреплении внешних границ и ограничении нелегальных иммигрантов. В 2004 году была обнародована «Зеленая книга по политике ЕС в области регулирования экономической миграции», в соответствии с которой должно отдаваться предпочтение высококвалифицированным мигрантам и введению ускоренной процедуры их оформления. Тогда же Советом ЕС были одобрены Общие базовые принципы с целью создания четких рамок интеграции стран, не входящих в ЕС, включая вопросы помощи им в формировании миграционной политики. Важным шагом к гармонизации миграционной политики стран ЕС стало принятие в 2005 г. Повестки дня общей политики в области интеграции иммигрантов, которая содержала перечень мер по усовершенствованию национальных программ. Однако эти принципы не имели обязательной юридической силы, а выполняли роль путеводителя, используя который страны могли формировать и усовершенствовать свою национальную миграционную политику. В число принципов, на основе которых формируется национальная ин-

теграционная политика ЕС, входит обеспечение занятости, образование, знание основ языка, истории и государственного устройства страны, принимающей мигрантов. Предполагается, что в рамках национальной миграционной политики для мигрантов будут разработаны специальные обучающие программы, позволяющие мигрантам изучать язык, культурные ценности, социально-экономическую политику стран-реципиентов. В отдельных странах, например во Франции и Италии, большое внимание уделяется адаптации молодых мигрантов.

Однако практически наднациональные рекомендации и принципы по-разному реализуются в отдельных странах и в соответствии с национальными интеграционными моделями финансируются из бюджета, как, например, в Германии, или за счет средств частных фондов, например, созданных в Испании и Португалии. На наднациональном уровне для решения интеграционных задач на период 2007—2013 гг. был создан Европейский фонд интеграции граждан третьих стран (EIF) с бюджетом 825 млн евро. Средства из этого Фонда формировались при паритетном финансировании принимающими странами и поддерживали усилия государств — членов ЕС в следующих направлениях:

- позволяли гражданам третьих стран с разными экономическими, культурными, религиозными, лингвистическими и этническими характеристиками выполнять условия проживания и способствовать их интеграции в европейские общества;
- расширяли возможности государств-членов по разработке и выполнению национальных стратегий интеграции во все аспекты жизни общества.

EIF — один из четырех финансовых инструментов общей программы «Солидарность и управление миграционными потоками», которая способствует справедливому распределению между государствами-членами обязанностей, вытекающих из внедрения интегрированного управления внешними границами и из реализации общей политики в сфере убежища и иммиграции. Кроме этого Фонда в рамках указанной Программы были созданы Европейский фонд беженцев на 2008—2013 гг., Фонд внешних границ на 2007—2013 гг. и Европейский фонд возвращения на 2008—2013 гг.

В ЕС в рамках национальной иммиграционной политики за странами сохранилась ответственность при определении форм и каналов легальной миграции и установлении квот на национальных рынках труда. Принятие в 2009 г. Стокгольмской программы развития пространства свободы и правосудия на 2010—2014 гг. на-

целено на гармонизацию миграционной политики стран Евросоюза, а планируемое принятие в ходе реализации данной программы Кодекса иммиграции предполагает введение в странах ЕС единых прав легальных иммигрантов на основе мониторинга и координации действий стран ЕС.

В целях привлечения квалифицированных специалистов в соответствии с Директивой, утвержденной в ЕС в 2009 г., иностранные специалисты высокой квалификации — обладатели «голубых карт» — могут пользоваться равными правами с такими же специалистами, являющимися гражданами данной страны как в сфере условий и оплаты труда, так и в сфере повышения квалификации и т.п. Однако не все страны ЕС готовы реализовать эту Директиву. По данным Комиссии ЕС, в страны Евросоюза стремятся попасть трудовые мигранты, 85% из которых составляют неквалифицированные работники и лишь 5% — специалисты высокой квалификации, в то время как в США ситуация совершенно иная — 55% специалистов и 5% иммигрантов с низкой квалификацией. Отстаивая интересы своего населения, не все страны стремятся переносить наднациональные директивы в свое законодательство. У таких стран, как Германия и Италия, в национальное законодательство перенесено лишь 16% положений наднационального регулирования. По сведениям Европарламента, 19 стран — членов ЕС не смогли закрепить в национальном законодательстве ряд положений Директивы 2004 г. о свободе передвижения граждан ЕС и членов их семей.

Тем не менее идет процесс постоянного углубления «европеизации» иммиграционной политики отдельных стран ЕС и укрепление «коммунитарных» принципов в целом, регулирование миграционных потоков в страны Евросоюза, притом что продолжает сохраняться практика установления квот допуска иностранцев на национальные рынки труда. Принятый в 2009г. План действий в сфере легальной миграции, конкретизирующий условия въезда и проживания граждан из стран — нечленов ЕС реализуется пока не полно, но тем не менее при всех трудностях в согласовании общих стандартов иммиграционная политика отдельных стран нацелена на постепенную гармонизацию с общей иммиграционной политикой Евросоюза.

Миграционная политика России стала формироваться с распадом СССР и в процессе перехода к рыночным отношениям в указах Президента РФ «О мерах по введению иммиграционного контроля» и «О привлечении и использовании в Российской

Федерации иностранной рабочей силы» (оба от 16 декабря 1993 г.); в 2004 г. была создана Федеральная миграционная служба (ФМС России). Она занимается вопросами как иммиграции, так и эмиграции. Так, сейчас в России оформлением трудоустройства российских граждан за рубежом занимается более 150 организаций, получивших лицензии от ФМС России.

Формирование правовой и организационной базы регулирования трудовой миграции в России еще продолжается. В 2002 году для учета и контроля трансграничных потоков трудовых ресурсов введены миграционные карты, содержащие сведения об иностранных гражданах, въезжающих на территорию России. С 2007 года регулирование международной миграции труда осуществляется на основе Федерального закона от 18 июля 2006 г. № 109-ФЗ «О миграционном учете иностранных граждан и лиц без гражданства в Российской Федерации» (с последующими изменениями). Этот Закон позволяет наладить учет иностранных работников, поскольку каждый международный мигрант принимается на учет в органах миграционной службы прямо при пересечении границы России, предъявив паспорт, заполнив миграционную карту и оплатив госпошлину.

Попыткой упорядочить миграционные потоки из стран СНГ является установление квот на привлечение рабочей силы. Так, на 2007 г. (год экономического подъема) была установлена квота привлечения рабочей силы из стран, с которыми у России безвизовый режим, в размере 6 млн человек, а для стран с визовым режимом — в размере 308 тыс. человек (что, кстати, должно было быть достаточно для легализации части тех мигрантов, которые нелегально въехали в Россию). Но в последующие годы квота на прием иностранных работников в России сокращалась: 4 млн человек в 2009 г., 1,9 млн в 2010 г. и по 1,7 млн в 2011 г. и в 2012 г., а в 2014 г. — 1,6 млн человек

С целью привлечения в рамках этих квот квалифицированных специалистов в российском миграционном законодательстве в 2010 г. была выделена категория иностранных высококвалифицированных специалистов, заработная плата которых превышает 2 млн руб. в год. Таким работникам предоставляется возможность оформить вид на жительство на срок действия трудового договора. Существенно расширен список дефицитных профессий, в который помимо топ-менеджеров, специалистов по автоматизации и механизации производственных процессов были включены руководители научных подразделений, научные сотрудники и преподаватели вузов. Для иностранных специалистов снижена ставка

подоходного налога с 30% (который уплачивается всеми иностранными работниками в течение первого полугодия) до уровня в 13%.

Для того чтобы вывести из тени нелегальных мигрантов, занятых наемным трудом у физических лиц, был принят Федеральный закон от 19 мая 2010 г. № 86-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон „О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации“», в соответствии с которым для таких трудовых мигрантов введена продажа патентов на право осуществления трудовой деятельности в России.

В 2014 году были внесены существенные изменения в порядок привлечения иностранных работников (Федеральный закон от 31 декабря 2014 г. № 508-ФЗ «О внесении изменений в статью 13.2 Федерального закона „О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации“»), налагающий ответственность на работодателей за исполнение трудового договора.

Постепенно значение квот в регулировании трудовых мигрантов в Россию уменьшается. С 1 января 2015 г. квоты действуют в основном в отношении представителей дальнего зарубежья. Чтобы приобрести патент на работу, иностранные рабочие из стран СНГ сдают экзамен на знание русского языка, истории России и основ законодательства.

Миграционная политика России находится в постоянном совершенствовании и не в полной мере способствует эффективному распределению потока иммигрантов по всей территории страны, недостаточно стимулирует приток высококвалифицированных специалистов или работников тех специальностей, которые необходимы для модернизации российской экономики.

Выводы

1. Международная миграция рабочей силы (внешняя трудовая миграция) — это эмиграция трудоспособного населения за рубеж и иммиграция трудовых ресурсов из других стран. Сейчас преобладает перемещение рабочей силы из трудоизбыточных стран Азии и Африки в Западную Европу, которая стала чистым импортером труда, а в США наряду с европейцами устремились потоки южноамериканских мигрантов.

2. В неоклассической теории утвердилось положение о первоочередном значении для международной миграции фактора разницы в заработной плате в странах-донорах и странах-реципи-

ентах, но при этом перемещение рабочей силы оценивается как эффективное, если уровень заработной платы в принимающей стране будет достаточным, чтобы покрыть все издержки, связанные с переездом трудовых ресурсов. Однако существенный разрыв в оплате труда в странах — экспортерах и странах — импортерах рабочей силы как мотив трудовой миграции имеет значение в большей степени для работников менее квалифицированного труда, а для более квалифицированных работников наряду с различиями в заработной плате важным мотивом трудовой миграции является возможность получить более интересную работу, возможности карьерного роста, совершенствования своих профессиональных навыков, лучшие социальные условия и др.

3. Трудовых мигрантов можно разделить на две группы: 1) прибывающих на постоянное или 2) временное местожительство. В свою очередь, временных мигрантов делят на следующие подгруппы: 1) трудящиеся-мигранты, въезжающие в другие страны на срок более одного года (как правило, от двух до пяти лет); 2) сезонные рабочие — сроком до 1 года; 3) рабочие-фронтальеры, совершающие ежедневные поездки из страны проживания в страну трудоустройства и обратно; 4) нелегальные иммигранты — нелегально работающие в стране въезда, как правило, от нескольких месяцев до двух-трех лет. В результате к международным трудовым мигрантам относят как иностранных рабочих-нерезидентов, так и резидентов данной страны, родившихся за ее пределами.

4. Число международных мигрантов (всех, не только трудовых), по оценкам ООН, за последние 15 лет увеличилось примерно в 10 раз и достигло 231,5 млн человек. По данным Международной организации по миграции, Россия вышла на 2-е место в мире по числу мигрантов после США, а общий объем ежегодно прибывающих в Россию мигрантов превышает 10 млн человек. Меньшую часть составляют приехавшие на постоянное местожительство, однако их доля в населении России достигла 8%.

5. Экономические последствия для стран трудовой эмиграции и иммиграции могут быть как благоприятными, так и неблагоприятными. При этом баланс положительных и отрицательных последствий для принимающей страны и для страны — экспортера труда не всегда возможно оценить только количественно. принимая иностранных работников, страна должна быть готова не только к положительным, но и к отрицательным последствиям этого процесса.

6. Миграционная политика может быть нацелена на привлечение мигрантов на постоянное место жительства с семьей, что

предполагает использование ассимиляционной стратегии развития рынка труда. В то же время отдельные страны стремятся в своей миграционной политике придерживаться стратегии, получившей в экономической литературе название «отходнический» подход, ограничивая ассимиляцию мигрантов с местным населением как, например, арабские страны Персидского залива.

7. Страны-реципиенты стремятся организовать использование мигрантов, регулируя их численность, для чего используют иммиграционную квоту, которая учитывает потребности страны в иностранной рабочей силе по отдельным категориям привлекаемого населения определенного возраста и пола, принимая во внимание состояние национального рынка труда, жилья, возможностей социального обеспечения. Иммиграционная квота обычно рассчитывается странами ежегодно и утверждается в рамках национальной миграционной политики.

8. В то же время интересы стран-экспортеров и импортеров зачастую тесно переплетены, отражают взаимную заинтересованность в перемещении мигрантов и поэтому регулируются двух- и многосторонними международными соглашениями по вопросам миграции. Так, международное регулирование движения миграционных потоков в рамках отдельного региона осуществляется с учетом интересов всего региона. Например, основой для формирования иммиграционной политики стран ЕС является Маастрихтский договор, в соответствии с которым регулирование потоков мигрантов должно способствовать формированию единого рынка, предполагающего свободу передвижения трудовых ресурсов.

9. Формирование правовой и организационной базы регулирования трудовой миграции в России еще продолжается. В 2002 году для учета и контроля трансграничных потоков трудовых ресурсов введены миграционные карты, содержащие сведения об иностранных гражданах, въезжающих на территорию России. Попыткой упорядочить миграционные потоки из стран СНГ является установление квот на привлечение рабочей силы.

Термины и понятия

Международная трудовая миграция (внешняя трудовая миграция)

Мировой рынок труда

Вопросы и задания для самопроверки

1. Дайте характеристику сущности международной трудовой миграции и определите масштабы миграции рабочей силы по сравнению с международной миграцией населения.
2. Назовите новые мотивы миграции рабочей силы в условиях глобализации экономики. В чем смысл утечки умов?
3. Чем руководствуются государства при привлечении иностранных рабочих и как оценивают миграцию рабочей силы страны — экспортеры трудовых ресурсов?
4. Назовите факторы, сдерживающие трудовую миграцию в последнее десятилетие.
5. С какой целью рассчитывается иммиграционная квота?
6. Каковы направления и стратегии национальной миграционной политики?
7. Какие международные организации участвуют в международном регулировании трудовой миграции?
8. Как меняется российская миграционная политика и порядок регулирования международной трудовой миграции?

Глава 33. Международные валютно-расчетные отношения

Возникнув из обслуживания международных расчетов в ходе внешнеэкономических связей, международные валютно-расчетные отношения становятся все более самостоятельной формой, ощутимо воздействуя на остальные формы международных экономических отношений.

33.1. Формы международных расчетов

Наибольшая часть валютнообменных операций приходится на международные расчеты, прежде всего *международные торговые расчеты*. Это платежи и поступления по внешнеторговым операциям, международным перевозкам грузов, международному торговому кредиту. Значительны и *международные неторговые расчеты*, к которым относятся все остальные международные расчеты.

Все международные расчеты осуществляются банками по поручению своих клиентов — участников внешнеэкономической деятельности. Для этого коммерческие банки устанавливают корреспондентские отношения с иностранными банками. *Корреспондентскими отношениями* называют договоренности между банками разных стран об открытии счетов, о проведении финансовых операций, об обмене информацией. Корреспондентский счет, открытый на имя отечественного банка в иностранном банке, именуется *счет НОСТРО* (от лат. *nostro* — наш). В свою очередь счет, который иностранный банк открывает, корреспондентский счет в отечественном банке, который именуется *счет ЛОРО* (от лат. *loro* — их). По своему характеру это депозиты до востребования (текущие операционные счета).

Помимо Венской конвенции 1980 г. (см. параграф 28.1) условия платежей по внешнеэкономическим контрактам регламентируются таким документом, как Принципы международных коммерческих контрактов (*Principles of International Commercial Contracts*), принятым в 1994 г. Международным институтом унификации частного права (УНИДРУА). Не менее важное значение для международных расчетов имеют международные правила и обычаи (см. параграф 28.1).

На основе изучения и обобщения проблем, которые возникали при осуществлении международных расчетов для того, чтобы избежать их в будущем, Международная торговая палата в Париже (*International Chamber of Commerce — Paris*, МТП) разработала Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов (*Uniform Customs and Practice for Documentary Credits*, UCP) и Унифицированные правила по инкассо (*Uniformed Rules for Collection*, URC). Считается, что UCP носят факультативный характер, т.е. присоединяются к ним не государства, а банки или их ассоциации, которые извещают МТП о намерении использовать эти Правила при использовании расчетов в форме аккредитива. При этом в каждый аккредитив и инкассо включается оговорка о том, что он подчинен действию UCP.

Таким образом, с точки зрения организации международных расчетов имеют следующие особенности:

- они носят, как правило, документарный характер, т.е. осуществляются по предъявлению документов — финансовых (векселей, чеков, платежных расписок) и коммерческих (счетов-фактур, транспортных коносаментов, накладных, страховых полисов, различных сертификатов);

- основные формы расчетов унифицированы и осуществляются на основе обычаев и правил, которые сформулированы МТП.

В международной практике наиболее часто используются такие формы расчетов, как документарный аккредитив, инкассо (чистое или документарное), банковский перевод, чек и др.

Документарный аккредитив — это поручение клиента (импортера) банку произвести за его счет выплату денег экспортеру (при наличных расчетах) или акцептовать (т.е. согласиться) на выставленную экспортером тратту (вариант векселя при предоставлении кредита или рассрочке платежа) против получения указанных в этом поручении товарораспорядительных и других документов. Порядок осуществления расчетов в форме документарного аккредитива определяется положениями Унифицированных правил и обычаев для документарных аккредитивов в публикации МТП № 600, вступивших в силу с середины 2007 г. (УСР № 600).

Во внешнеторговой практике используются различные формы документарных аккредитивов, которые в большей степени отвечают особенностям данной внешнеторговой сделки. Среди наиболее часто используемых форм документарных аккредитивов выделяются следующие (табл. 33.1)

Таблица 33.1

Наиболее часто используемые формы документарных аккредитивов

<p><i>Отзывный аккредитив</i> — может быть отозван банком-эмитентом в любой момент, без предварительного уведомления бенефициара</p>	<p><i>Безотзывный аккредитив</i> — не может быть отозван (изменен) ранее указанного срока. При отсутствии в заявлении об открытии аккредитива указания, является ли аккредитив отзывным или безотзывным, он считается безотзывным</p>
<p><i>Неподтвержденный аккредитив</i> — тот, по которому банк, участвующий в этой операции (авизующий), не берет на себя обязательство по его выполнению, но при этом тщательно по внешним признакам проверяет подлинность аккредитива</p>	<p><i>Подтвержденный аккредитив</i> — тот, ответственность по которому по просьбе банка-эмитента берет на себя другой банк, участвующий в операции и отвечающий за выполнение условий аккредитива вместе с банком-эмитентом</p>
<p><i>Непокрытый аккредитив</i> — тот, при открытии которого не предполагается перевод суммы покрытия исполняющему банку</p>	<p><i>Покрытый аккредитив</i>, при открытии которого банк-эмитент предварительно предоставляет в распоряжение исполняющего банка валютные средства (покрытие) в сумме аккредитива на срок его действия</p>

Окончание

<p><i>Компенсационный аккредитив</i> — основан на другом аккредитиве, которые едины в экономическом смысле, а в правовом отношении они независимы друг от друга, по каждому из аккредитивов банк принимает на себя самостоятельные обязательства, не зависящие от исполнения второго аккредитива. В этом случае возникают дополнительные риски: он должен платить по второму аккредитиву вне зависимости от исполнения первого</p>	<p><i>Револьверный аккредитив (возобновляемый)</i> — открывается на часть стоимости контракта с условием восстановления первоначальной суммы аккредитива после его полного использования либо после представления каждого комплекта документов. Поскольку этот вид аккредитива позволяет сократить издержки обращения, то они используются при расчетах по контрактам на большие суммы с регулярной отгрузкой партий товаров в течение длительного времени</p>
--	--

Аккредитивная форма расчетов является максимально выгодной для экспортера, так как кроме платежного обязательства контрагента по контракту возникает самостоятельное обязательство банка произвести платеж по аккредитиву. А при сравнении таких форм расчетов по импортному контракту, как предоплата или аккредитив, обнаруживается ряд преимуществ использования аккредитивной формы расчетов и для клиента-импортера: осуществление платежа только против документов, удостоверяющих произведенную отгрузку продукта или оказание услуги, тщательная проверка таких документов независимыми и компетентными банковскими специалистами.

К широко используемым формам расчетов относится *инкассо*, под которым понимается банковская операция, посредством которой банк по поручению клиента получает платеж от импортера за отгруженные ему товары и оказанные услуги или подтверждение того, что этот платеж будет сделан в установленные сроки. Применение инкассовой формы расчетов регулируется Унифицированными правилами по инкассо, разработанными МТП (публикация № 522, редакция 1995 г.), которые вступили в силу с 1996 г. В зависимости от того, какие документы используются в инкассовой операции, можно выделить *чистое инкассо*, т.е. инкассо только финансовых документов, и *документарное инкассо* — инкассо финансовых документов, сопровождаемых коммерческими документами, или же инкассо только коммерческих документов.

К формам международных расчетов относится *банковский перевод*, который представляет собой простое поручение коммерческого банка своему банку-корреспонденту выплатить определенную сумму денег по просьбе и за счет перевододателя иностранному получателю (бенефициару) с указанием способа возмещения банку-плательщику выплаченной суммы. В форме банковского пере-

вода осуществляется оплата инкассо, платежи в счет окончательных расчетов или авансовые платежи. С помощью перевода производятся пересчеты по ранее заключенным сделкам либо оплачиваются разовые сделки.

Расчеты в форме аванса наиболее выгодны экспортеру, так как он получает оплату до поставки товара. В международной практике размер аванса составляет 10—30% от суммы контракта. В этом случае импортер кредитует экспортера. При невыполнении условий контракта аванс возвращается импортеру. Авансовые платежи используются при выполнении контрактов по экспорту судов, автомобилей и дорогостоящего оборудования с согласия импортера, либо с его заинтересованностью, либо под давлением экспортера.

Расчеты по открытому счету используются в форме периодических платежей импортера экспортеру после получения товара и отвечают интересам импортера. Такая форма расчетов используется фирмами, связанными длительными торговыми отношениями, при высокой степени взаимного доверия или фирмами, принимающими товары на консигнацию. Для экспортера эта форма расчетов менее выгодна, поскольку не содержит надежной гарантии своевременного платежа, замедляет оборачиваемость его капитала и иногда заставляет прибегать к банковскому кредиту.

Расчеты с использованием векселей применяются при необходимости отсрочки платежа. За оплату векселя ответственность несет выпустивший его акцептант (импортер или банк), согласившийся его оплатить. Условия выставления и оплаты векселей, их реквизиты регламентируются Единообразным вексельным законом (ЕВЗ), который является результатом унификации вексельного законодательства на основе Женевской вексельной конвенции 1930 г., участницами которой являются целый ряд стран: Австрия, Бельгия, Бразилия, Венгрия, ФРГ, Греция, Дания, Италия, Люксембург, Монако, Нидерланды, Норвегия, Польша, Португалия, СССР, Финляндия, Франция, Швейцария, Швеция, Япония. Неприсоединение к данной Конвенции не мешает использовать ЕВЗ как основу для разработки своего законодательства, регулирующего обращение векселей, например, в Алжире, Аргентине, Афганистане, Болгарии и в целом ряде других стран.

В расчетах по неторговым операциям используются чеки (дорожные) и банковские (платежные) карты.

Чек — денежный документ, содержащий приказ банку выплатить обозначенную на нем сумму его предъявителю с расчетного счета чекодателя. Форма чека и его реквизиты регулируются Единообразным чековым законом, принятым на Женевской конференции в 1931 г.

Широкое использование в международных расчетах получили *платежные карты* типа VISA, MasterCard, AmericanExpress и др. Они все больше используются в расчетах благодаря торговым фирмам, согласившимся принимать их при расчетах за товары. Кроме них в России используются отечественные платежные системы, позволяющие рассчитываться пластиковыми картами: UnionCard и STBCard.

Развитие электронных средств связи сделало возможным использование Интернета в международной торговле, через который также стали осуществляться платежи.

33.2. Практика международных расчетов (на примере России)

В России проведением международных расчетов по торговым и неторговым операциям занимаются уполномоченные коммерческие банки (т.е. имеющие для этого лицензию), как установлено ГК РФ и Федеральным законом от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» (далее — Закон о валютном регулировании) (в ред. от 26 июля 2006 г.).

При организации международных платежей российские банки руководствуются Положением о правилах осуществления перевода денежных средств, утвержденным Банком России 19 июня 2012 г. № 383-П¹, а также Положением о платежной системе Банка России (утверждено Банком России 29 июня 2012 г. № 384-П, вступило в силу с 9 июля 2012 г.).

В организации внешнеторговых расчетов своих клиентов банки активно используют документарный аккредитив. Эта форма расчетов используется в первую очередь ВТБ, Сбербанком России, Альфа-Банком, Банком Москвы и другими крупными банками. В пользу применения документарного аккредитива с точ-

¹ Данный документ заменил Положение Банка России о безналичных расчетах в Российской Федерации (от 3 октября 2002 г. № 2-П) и Положение о порядке осуществления безналичных расчетов физическими лицами в Российской Федерации (от 1 апреля 2003 г. № 222-П).

ки зрения российского экспортера свидетельствует то, что четкие условия аккредитивной формы расчетов уменьшают не только риск неплатежа и непоставки (как и риск несоблюдения других, менее значительных условий), т.е. собственно риск проекта перекладывается на банк, тем самым обеспечивая защиту экспортера (импортера), но и в целом снижают криминализацию инвестиционного процесса благодаря проверке документов банком с надлежащей тщательностью.

В то же время широкое использование российскими банками аккредитива сдерживается такими факторами, как:

- сложность и дороговизна его открытия;
- существующее недоверие у иностранных партнеров к аккредитивам, открытым российскими банками;
- недостаток знаний у российских участников внешнеэкономических контрактов о достоинствах и недостатках документарного аккредитива;
- недостаток квалифицированных банковских специалистов в сфере документарных операций, которые сконцентрированы в крупных банках, занимающихся валютными операциями
- трудоемкость большой доли операций по оформлению аккредитива, (например, невозможна автоматизация такого важного этапа, как проверка комплектов документов, а также наличие большого разнообразия используемых параметров при составлении и освоении аккредитива);
- некоторые различия российских и международных стандартов по документарным операциям.

33.3. Курсообразующие факторы и влияние валютного курса на хозяйственную жизнь

Экономические операции между участниками международных отношений невозможны без обмена одной национальной валюты на другую. Пропорции, в которых обменивается валюта одной страны на валюту другой, называется *валютным (обменным) курсом*. Другими словами, валютный курс — это стоимость (цена) денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах другой страны.

Зафиксированный на какой-то момент времени валютный курс называется *валютной котировкой*. Исторически сложилось два ме-

тода котирования иностранной валюты к национальной — прямой и косвенный. Наиболее часто используется прямая котировка, когда за единицу принимается иностранная валюта (базовая), которая выражается в некотором количестве национальной валюты (валюта котировки). Например:

Токио на Нью-Йорк $1\text{USD} = X \text{JPY}$ в Японии;

Москва на Нью-Йорк $1\text{USD} = X \text{RUR}$ в России.

Может использоваться обратная (косвенная) котировка, когда за единицу принимается национальная денежная единица и выражается в единицах иностранной валюты, т.е. это обратная прямая котировка схема. Например, $1 \text{RUR} = X\text{USD}$.

Котировка двух иностранных валют, ни одна из которых не является национальной валютой участника сделки, или соотношение двух валют, вытекающее из их курса по отношению к третьей, базовой (доллар, евро), называется *кросс-курсом*. Например, при котировках $1 \text{USD} = 0,9311 \text{CHF}$ (швейцарский франк) и $1 \text{USD} = 8,3410 \text{SEK}$ (шведская крона) для расчета прямого кросс-курса CHF/SEK на основе доллара как базовой валюты необходимо разделить долларовые курсы этих валют, т.е.

$$\text{CHF} = \text{USD/SEK} : \text{USD/CHF} = 8,3410 : 0,9311 = 8,9582$$

и, таким образом, $1 \text{CHF} = 8,9582 \text{SEK}$.

Для участников валютных рынков (это прежде всего банки, продающие и покупающие валюту по поручению своих клиентов) обменный курс распадается на *курс покупателя* и *курс продавца* (обычно формируются на основе прямых котировок). Курс покупателя (курс покупки, курс bid) — это курс, по которому банки по поручению своих клиентов покупают иностранную валюту за национальную и продают национальную. Курс продавца (курс покупки, курс offer) — это курс, по которому банки продают иностранную валюту и покупают национальную.

Банки продают иностранную валюту за национальную дороже, чем покупают ее по курсу. Например, японская корпорация желает продать (купить) 1 млн долл. за японские иены, а котировка составляет $\text{USD/JPY} = 118,76/109,81$. Это означает, что при продаже банкам 1 млн долл. корпорация получит 118 760 000 иен, а при покупке заплатит 118 810 000 иен. Величина, на которую курс bid отличается от курса offer, называется спредом. Банки могут работать с небольшим спредом, когда валюта имеет высокую ликвидность, и устанавливают больше спред, когда рыночные объемы торговли

этой валютой невысоки. Если же речь идет о продаже валюты или ее покупке у клиентов банка, то банк может сам устанавливать льготную для клиента котировку, отличную от валютного рынка.

Регистрация межбанковского курса на основе спроса и предложения по каждой валюте называется *фиксингом*. Эти курсы регулярно публикуются в официальных и специальных изданиях.

Не все банки в равной степени участвуют в котировке валют на рынке. Существуют активные участники валютного рынка (*market makers*) — это те банки, которые влияют на котировки, но для этого банк должен иметь значительные объемы валютных сделок и обладать достаточным размером собственных средств. Другая группа участников валютного рынка занимает пассивную роль (*market users*), они делают лишь запросы о состоянии валютного курса и вынуждены соглашаться на курс, формируемый активными участниками валютного рынка.

Очень немногие банки делают котировки всех валют мира, хотя наиболее крупные представляют своим клиентам широкий набор котировок. Обычно маркет-мейкеры по определенным валютам находятся в странах — эмитентах этих валют, хотя это не всегда касается маркет-мейкеров по резервным валютам, в первую очередь по доллару США. Сегменты долларového рынка могут находиться и во Франкфурте, и в Лондоне и в Токио, т.е. там, где проводятся операции с долларом против национальных валют в очень значительных объемах.

Формирование валютного курса — сложный многофакторный процесс. Рассмотрим основные курсообразующие факторы и описывающие их теории.

Наиболее популярной и, пожалуй, одной из первых теорий определения валютного курса является *теория паритета покупательной способности*, выдвинутая в еще в XVI в. саламанкской школой схоластики и позднее явившаяся предметом исследования Д. Рикардо, Д. Юма, Дж. М. Кейнса, однако наиболее полный и всесторонний ее анализ был сделан Густавом Касселем (1866—1944). Согласно выдвинутой им теории паритета покупательной способности (*purchasing power parity — PPP, ППС*), «наша готовность заплатить известную цену за иностранные деньги в конце концов и по существу зависит от того факта, что эти деньги в иностранном государстве имеют покупательную силу в отношении товаров и услуг»¹.

¹ Цит. по: Кассель Г. Инфляция и валютный курс. М., 1995. С. 23.

Сравнение паритетов покупательных способностей национальных валют используется для макроэкономического анализа. Этому помогает Программа международных сопоставлений ООН, в рамках которой статистические органы большинства стран мира раз в три года рассчитывают паритеты покупательной способности своих национальных валют и размеры своих ВВП по ППС. Базой для этих расчетов является корзина, состоящая из примерно 3 тыс. потребительских и инвестиционных товаров и услуг, все из которых являются ведущими в своих товарных группах. Затем стоимость этой корзины в той или иной стране сравнивается со стоимостью аналогичной корзины в США (с поправками на качество товаров и услуг) и на этой основе определяется курс национальной валюты по отношению к доллару. Результаты последнего раунда Программы международных сопоставлений ООН за 2012 г. показали, что в России указанная корзина стоит в рублях в 13,74 раз больше, чем аналогичная корзина в США в долларах, и поэтому обменный курс российской валюты по ППС в 2012 г. составил 13,74 руб. за 1 долл., т.е. отношение курса по ППС к валютному курсу составило 59% (табл. 33.1). В странах Азии оно было около 46%, Африки — 45%, Латинской Америки — 75%, а вот в странах ОЭСР с их высоким местными ценами это соотношение было другим — 101%, в том числе в Германии — 108%, Японии — 135%, Швеции — 163%.

Таблица 33.1

Паритет покупательной способности валюты страны к доллару США

Валюта	Показатель				ППС (среднее значение)
	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2012 г.	
Британский-Фунт стерлингов	0,65	0,65	0,75	0,77	0,70
Евро (Бельгия)	0,91	0,92	0,90	0,88	0,90
Евро (Франция)	0,95	0,94	0,89	0,88	0,91
Евро (Германия)	0,84	0,90	0,85	0,83	0,86
Японская иена	176,74	142,94	120,8	113,33	138,45
Китайский юань	4,33	4,09	4,22	4,34	4,24

Валюта	Показатель				
	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2012 г.	ППС (среднее значение)
Индийская рупия	14,56	15,60	21,23	23,99	18,84
Бразильский реал	1,18	1,57	1,77	1,89	1,60
Южноафриканский рэнд	4,05	4,57	5,72	6,03	5,09
Российский рубль	7,56	13,39	16,68	17,35	13,74

Источник: <http://mdgs.un.org/unsd/mdg/SeriesDetail.aspx?srid=699>

В промежутках между очередными раундами национальные статорганы делают оценки ППС за текущий год. Так, в 2013 г. курс рубля по ППС оценивался в 19,31 руб. за 1 долл. Кстати, на этой основе рассчитываются размеры национальных ВВП по ППС. Так, ВВП России в 2013 г. в рублях составил 66,7 трлн руб., а по ППС — 3,4 трлн долл. (6-е место в мире). В ЕС делаются расчеты и по ППС на базе евро.

Помимо внешней торговли на валютный курс влияют как факторы и другие формы внешнеэкономических связей, особенно международное движение капитала. Согласно *теории ценности активов*, курс национальной валюты есть цена, по которой нерезиденты согласны приобретать активы этой страны. Важно отметить, что это преимущественно приносящие доходы активы, т.е. капитал (капитальные активы), а покупка этих активов является инвестированием. При одинаковом уровне риска в обеих странах нерезиденты покупают активы в другой валюте прежде всего тогда, когда процентные ставки заметно превышают ставки в их собственной стране, хотя могут быть и другие причины — массовая приватизация за рубежом, открытие там новых месторождений, стабильно высокие темпы экономического роста других стран и обычно вытекающая из этого более высокая доходность инвестиций.

Такой курсообразующий фактор, как платежный баланс, анализируется в *концепции воздействия состояния платежного баланса на обменный курс*. Если у страны наблюдается стабильно положительное сальдо текущего платежного баланса, то это приводит к такому притоку в страну иностранной валюты от национальных экспортеров, который превышает спрос на нее национальных им-

портеров. А в результате курс национальной валюты может расти, как это и происходило в России перед мировым экономическим кризисом (профицит текущего платежного баланса достиг рекордных 104 млрд долл. в 2008 г., снизившись до 58 млрд долл. в 2014 г.).

Наконец, на обменный курс воздействуют и другие факторы, например валютная (точнее, курсовая) политика страны. Так, поддержание низкого валютного курса юаня (он определяется Минфином Китая, а не на валютной бирже, как в остальных странах БРИКС) рассматривается ЕС и США как важная причина постоянного роста объемов дешевого китайского экспорта в западные страны. Кстати, во время последнего мирового экономического кризиса развитые страны также стали прибегать к снижению своего валютного курса через курсовую политику своих центробанков.

Помимо анализа текущего обменного курса не менее важно в хозяйственной жизни прогнозирование будущего валютного курса. Так, если предполагается обесценение национальной валюты, инвесторы будут стремиться продать свои активы в национальной валюте и купить активы в иностранной валюте. При валютном прогнозировании принимаются во внимание как макроэкономические факторы, отражающие состояние экономики данной страны, так и временные (конъюнктурные). К первым можно отнести:

- показатели будущего экономического роста (ВВП, объемы промышленного производства и др.), так как они говорят о будущем росте прибыли;
- состояние текущего платежного баланса;
- уровень инфляции и инфляционные ожидания, которые могут вести к разным темпам обесценения национальной валюты;
- уровень процентной ставки, говорящий о доходности финансовых инструментов в стране;
- платежеспособность страны и вытекающее отсюда доверие к национальной валюте на мировом рынке;
- уровень безработицы.

Факторы конъюнктурного характера воздействуют в основном на соотношение спроса и предложения на иностранную валюту. Это прежде всего такие факторы, как:

- спекулятивные операции на валютных рынках, чаще всего на понижение курса национальной валюты;

- колебания мировых цен на основные экспортные товары страны;
- политические и экономические санкции против страны, обычно понижающие курс ее валюты;
- валютная политика страны.

Валютные рынки прогнозируют изменения обменных курсов по оперативной информации, и прежде всего по таким индикаторам, как изменение процентной ставки, индекс потребительских цен (consumer price index, CPI), индекс цен производителей (producer price index, PPI), использование производственных мощностей (capacity utilization, CAPU), заказы на товары длительного пользования (durable goods orders), показатели объема запасов и продаж (business inventories and sales), а также и другие факторы, оказывающие существенное влияние на валютный рынок (например, конец финансового года в Японии 31 марта, представление министром финансов парламенту проекта государственного бюджета и др.).

Правильно оценить будущие изменения экономических индикаторов для валютных рынков невозможно, не учитывая циклическое состояние экономики. Одно и то же изменение конкретного индикатора может интерпретироваться по-разному — в зависимости от того, на какой фазе экономического цикла оно наблюдается, а следовательно, будет иметь различные последствия на валютном рынке.

Поскольку время выхода того или иного индикатора заранее известно, то рынок заранее готовится к вероятным изменениям, используя так называемые календари экономических индикаторов и наиболее важных событий в жизни отдельных государств. Появляются прогнозы интерпретации того или иного индикатора, которые могут повлиять на изменение валютного курса как в одну, так и другую сторону. Это движение курса может привести к усилению уже существующего тренда, или его коррекции, либо началу нового тренда.

Таким образом, еще до публикации индексов на основе прогнозов происходит движение курса в определенном направлении (в соответствии с интерпретацией будущего события), т.е. рынок «закладывается» с учетом ожиданий. В связи с этим после того как индексы и экономически значимая информация опубликованы и прогнозы подтверждены, часто происходит коррекция валютного курса, т.е. движение в противоположном направле-

нии. Это связано с тем, что на ожиданиях были открыты позиции, и когда событие произошло, то происходит закрытие этих позиций и фиксация прибыли profit taking, или снятие прибыли. Ситуации, когда происходят подобные события, характеризуются выражением priced in (т.е. наступление данного события уже заложено в курс одной валюты по отношению к другой). Отдельные участники валютного рынка (инвестиционные, пенсионные фонды, страховые компании, хедж-фонды), располагающие огромными валютными ресурсами, могут влиять на формирование долгосрочных тенденций изменения валютного курса. Для принятия решения о покупке или продаже определенной валюты используется как фундаментальный и технический анализ состояния валютного рынка, оценка психологического фактора, так и анализ взаимосвязанных рынков, позволяющие принять опережающее решение и получить прибыль.

Серьезное влияние на изменение валютного курса могут оказывать высказывания руководителей центральных банков и представителей экономических министерств во время различных докладов, саммитов, встреч, пресс-конференций и т.д. (например, встречи лидеров стран «Большой восьмерки» или «Большой двадцатки»). Наиболее существенное влияние на формирование долгосрочных трендов в динамике валютного курса оказывают публичные выступления перед комитетом Конгресса США главы ФРС США о состоянии американской экономики, из которых участники валютного рынка стремятся определить возможные изменения процентной ставки ФРС для принятия решения о покупке или продаже валюты.

33.4. Режимы валютных курсов

В мировой практике используются как основные режимы валютных курсов — фиксированный, плавающий и переходные к плавающему курсу режимы, так и их разновидности — валютное управление, валютный коридор и их модификации.

Фиксированный валютный курс обладает рядом важных достоинств — он уменьшает риски и неопределенности, создаваемые колебаниями валютного курса, и расширяет за этот счет внешнеэкономические связи страны. Однако эффективность фиксированных валютных курсов зависит от двух взаимосвязанных

условий — достаточных золотовалютных резервов для поддержания этого курса и отсутствия большого дефицита платежного баланса, так как большие и постоянные дефициты могут свести на нет указанные резервы.

Как разновидность фиксированного валютного курса используется *валютное управление* (*валютное правление, валютный совет*, от англ. currency board), при котором курс национальной валюты фиксирован по отношению к доллару (это гонконгский доллар, бермудский доллар и др.) или к евро (датская крона, болгарский лев, литовский лит и др.). Есть и примеры фиксации коллективной валюты к доллару (это восточнокарибский доллар 13 карибских государств) или к евро (африканский франк 14 бывших французских колоний, франк КФА — африканский франк). Такой курс можно назвать гибко фиксированным, промежуточным между фиксированным и плавающим.

Другим промежуточным курсом является тот, в котором установлены пределы его колебания валютного курса, т.е. курс *валютного коридора*, который государство обязуется поддерживать. Такой режим валютного курса поддерживался в России — с 1995 по 1998 г.

Режим *плавающего валютного курса* обладает тем достоинством, что он автоматически корректируется, в результате чего платежный баланс стремится к равновесию. Однако и при плавающем курсе возможны серьезные проблемы. Во-первых, неблагоприятное изменение валютных курсов ведет к сокращению внешней торговли (удешевление национальной валюты тормозит импорт и подталкивает экспорт, а удорожание — наоборот). Во-вторых, возникающая в результате плавания курса нестабильность на национальном валютном рынке сокращает приток иностранных инвестиций. В связи с этим центробанки (минфины) отдельных стран систематически корректируют плавающие курсы в зависимости от изменения показателей инфляции в их странах (Канада, Чехия, Чили и др.), а некоторые — в зависимости от изменения нескольких денежных агрегатов внутри страны (Кения, Танзания, Монголия и др.).

Тем не менее свобода стран в проведении курсовой политики имеет ограничения, установленные МВФ. Так, страны — члены МВФ в соответствии с его уставом должны: 1) избегать такого манипулирования валютными курсами, которое противодействует долгосрочному движению капиталов; 2) осуществлять валютную интервенцию только для противодействия дезорганизующим краткосрочным колебаниям стоимости национальной валютной еди-

ницы; 3) при осуществлении интервенций не должны получать несправедливые конкурентные преимущества по отношению к другим странам — членам МВФ.

С начала экономических реформ в России изменение режима валютного курса было нацелено на либерализацию внешнеэкономической деятельности. В начале 1990-х гг. использование в России валютного коридора позволяло ограничивать спекулятивные операции с рублем и рационально расходовать золотовалютные резервы для поддержания курса в установленных пределах. После пятикратной девальвации рубля в результате кризиса 1998 г. переход к регулируемому плавающему валютному курсу позволил осуществлять политику импортозамещения и стабилизации экономики. Девальвация рубля в декабре 2014 г. и в течение 2015 г. также создала предпосылки для расширения процесса импортозамещения в российской промышленности и сельском хозяйстве.

Проявлением либерализации регулирования режима национальных валют стала отмена ряда поправок к Уставу МВФ, в результате чего у государств — членов Фонда появилась свобода выбора практически любого валютного режима (ст. IV, раздел 2b). Появившееся многообразие национальных валютных механизмов на фоне периодического пересмотра классификации затрудняет сопоставление результативности заявленных национальными властями режимов. По итогам дискуссии 1998 г., МВФ отмечает, что «выбор режима валютного курса представляет собой сложную проблему и зависит от специфических обстоятельств отдельных стран»¹. В развитых странах в большей степени используется механизм свободного рыночного курсообразования. Что касается развивающихся стран, в особенности относительно небольших и более бедных из их числа, то МВФ поощрял установление ими в том или ином виде системы «валютного управления» (*currency board*), которая ставит национальные денежные системы в тесную зависимость от одного из развитых государств (например, Панама, Либерия, Эквадор).

В 2013 году из 188 стран — членов МВФ в общей сложности в 124 странах (включая три несамоуправляемые территории), т.е. у 65% от общего числа стран, используются те или иные разновидности фиксированных валютных курсов национальных валют, основанные на привязке денежных единиц к другим валютам, вы-

¹ International Monetary Fund. Annual Report 1998. Wash., 1998. P. 45.

полняющим роль «якоря», или к средневзвешенной величине из набора валют. По методологии МВФ фиксированные валютные курсы подразделяются на «жесткие» и «мягкие» валютные режимы¹. Наиболее жесткую привязку (*hard peg*) используют 13 стран, которые ввели в обращение полностью или частично иностранную валюту как законное платежное средство. В 12 странах используется политика «валютного управления», в том числе в шести государствах — членах Восточнокарибского валютного союза. По классификации МВФ мягкая привязка (*soft peg*) включает несколько разновидностей. К наиболее широко используемым формам относится привязка на основе нормативного акта или межгосударственного соглашения (*conventional pegged arrangements*). Из 43 стран, в которых используется эта привязка, наиболее ярким примером является применение франка КФА, курс которого привязан к евро, в шести странах — участницах Центральноафриканского экономического и валютного сообщества и в восьми странах Западноафриканского экономического и валютного союза.

По классификации МВФ к «мягкой привязке» также относятся: «скользящая привязка» (*crawling peg*) — 3 страны; устройство, подобное «скользящей привязке» (*crawl — like arrangement*), к примеру «наклонный валютный коридор» (*crawling band*), — 12 стран; привязка в рамках «горизонтального коридора» (*pegged exchange rate within horizontal bands*) — 1 страна; управляемые властями валютные режимы, не имеющие четкого единообразного определения (*other managed arrangements*), — 24 страны. Общее число стран, чьи валюты используются посредством механизма «мягкой привязки» составляет 99, или 52% количества всех стран (в конце 1999 г. соответственно 63 страны и 34%).

У отдельной группы — 66 стран, т.е. 35% членов МВФ, валютные курсы являются либо *регулируемо плавающими* (*floating*), но без обязательства поддерживать какие-либо заранее установленные уровни (35 стран), либо *свободно (независимо) плавающими* (*free floating*) — 31 страна, включая 17 стран, имеющих общую денежную единицу евро (по данным на 1999 г., — в общей сложности 77 стран, т.е. 42%).

Как правило, развитые страны выбирают плавающий валютный курс, который определяется на основе соотношения спроса

¹ IMF. Annual Report on Exchange Arrangements and Exchange Restrictions. Wash., 2013. October. P. 10–12.

и предложения на их валютном рынке. При этом центральный банк интервенирует только для сглаживания слишком сильных колебаний курса национальной валюты. Режим регулируемого (ограниченного) плавания используют не входящие в зону евро страны ЕС (они поддерживают ограниченно гибкий курс в рамках политики плавания вокруг евро), а также в некоторых менее развитых странах (Афганистан, Боливия, Гана, Эфиопия и др.).

33.5. Национальная валютная политика

Эта политика подчинена решению стратегических экономических задач страны и нацелена прежде всего на обеспечение приемлемого курса национальной валюты, устойчивого платежного баланса и достаточных золотовалютных резервов. Важнейшие решения в сфере валютной политики принимает правительство, но постоянным осуществлением ее занимается обычно центральный банк страны (в России это Банк России).

Обратим внимание на то, что некоторые малые страны используют вместо национальной иностранную валюту. Примерами могут быть Абхазия и Южная Осетия, использующие российские рубли, или Сальвадор и Гватемала, использующие американский доллар, а также Либерия, Панама и Эквадор, где доллар имеет параллельное хождение наряду с национальной валютой. Во всех этих случаях трудно говорить о национальной валютной политике. Но подавляющее большинство государств мира имеют национальную или коллективную валюту и соответственно национальную (коллективную) валютную политику.

Юридически валютная политика страны оформляется в рамках национального валютного законодательства, однако на нее заметно влияют как двусторонние и многосторонние соглашения страны, так и международные нормы в рамках мировой валютной системы. Валютная политика подразделяется на структурную (долгосрочную) и текущую, а ее основными формами (методами) являются девизная политика, дисконтная (учетная) политика, регулирование обменного курса валюты на основе его девальвации и ревальвации, двойной валютный рынок, диверсификация золотовалютных резервов (рис. 33.1). Регламентирование валютных операций называется валютным регулированием, контроль за соблюдением этого валютного законодательства называется валютным контролем.

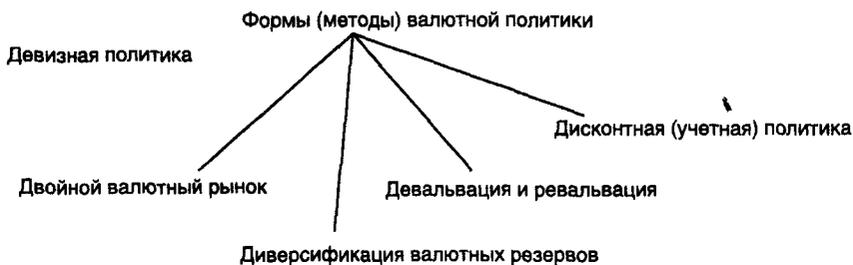


Рис. 33.1. Формы (методы) валютной политики

Важным методом воздействия на курс национальной валюты продолжает оставаться *девизная политика*, заключающаяся в покупке и продаже центральными банками иностранной валюты (девиза — это деньги и финансовые инструменты в иностранной валюте), т.е. валютные интервенции. Обязательным условием их осуществления является значительный объем официальных золотовалютных резервов. Для поддержания этого объема центральные банки осуществляют покупку валютных ресурсов на внутреннем валютном рынке, принимая участие в торгах отечественных валютных бирж, а также используя краткосрочные взаимные кредиты с центральными банками других стран, зачастую на основе межбанковских соглашений «своп» (взаимный обмен национальными валютами с обязательством обратного обмена, обычно на несколько месяцев).

В случае если валютных резервов недостаточно, монетарные власти вынуждены принимать меры рестриктивного характера по отношению к участникам валютного рынка, обязывая всех экспортеров репатриировать валютную выручку на родину, устанавливая для них обязательные нормы продажи центральному банку части репатриированной валютной выручки, вводя определенный порядок продажи остальной валютной выручки на бирже, устанавливая другого рода валютные ограничения. Так, в России (как и в большинстве менее развитых стран) экспортеры обязаны в установленные короткие сроки ввозить всю валютную выручку на родину, но не обязаны продавать ее Центральному банку РФ и не имеют других валютных ограничений.

Валютные интервенции решают ряд важных задач:

- купирование атак спекулянтов на национальную денежную единицу;

- нейтрализация пиковых валютных колебаний национальной валюты, если они превышают определенное допустимое значение;
- изменения сложившегося тренда на валютном рынке.

Учетная (дисконтная) политика основана на изменении процентной ставки, по которой учитываются (т.е. покупаются банками) долговые ценные бумаги, например векселя. По сложившейся мировой практике при продаже векселя до наступления срока платежа, т.е. учитывая его в банке, владелец векселя получает его стоимость с удержанием определенного процента, т.е. дисконта. Если коммерческий банк не в состоянии оплатить вексель целиком из своих средств, то у него существует возможность предложить первоклассные векселя центральному банку, который учтет их и уплатит коммерческому банку опять же не полную сумму, указанную на векселе, а удержит учетную (процентную) ставку. Изменение уровня процентной ставки может влиять на перелив капиталов из реального сектора на валютный рынок или рынок ценных бумаг, а ее регулирование косвенным образом воздействует на валютный курс, а также сдерживает инфляционный процесс.

В качестве метода валютной политики используется *девальвация* национальной валюты, которая проявляется в снижении ее официального курса. В условиях плавающих валютных курсов ежедневное повышение или понижение курса валют стало регулярным явлением, отражающим не политику данной страны, а сложившуюся конъюнктуру на мировом валютном рынке под воздействием операций наиболее крупных игроков. В связи с этим термин «девальвация» используется при длительном снижении рыночного курса валюты к валютам основных экономических партнеров страны. Следствием снижения курса национальной валюты является получение экспортерами дополнительной выгоды в результате обмена экспортной валютной выручки на больший объем национальной валюты, а для импортеров — возможные убытки, поскольку для них покупка иностранной валюты для осуществления платежа становится дороже. Не менее важным эффектом от девальвации является фактическая политика импортозамещения в стране, так как импортные продукты дорожают, а также удешевление активов страны для иностранных инвесторов. От *ревальвации*, т.е. повышения курса национальной валюты, экспортеры проигрывают, импортеры выигрывают, в том числе

импортеры инвестиционных товаров, а также выигрывают отечественные экспортеры капитала.

В случае, когда девальвация происходит внезапно, экспорт и импорт продолжают осуществляться на базе ранее заключенных контрактов при прежнем курсе национальной валюты. И поэтому расходы на внезапно подорожавший в национальной валюте импорт, объемы которого еще не сократились, немедленно не перекрываются увеличивающимися доходами от количественного роста подешевевшего в иностранной валюте национального экспорта. Изначально происходит ухудшение платежного баланса. Считается, что требуется приблизительно от трех до двенадцати месяцев, чтобы приспособиться к новому уровню цен. По истечении года эластичность цен возрастает и торговый баланс в результате улучшается. Примером может служить девальвация российского рубля почти на 50% в начале 2009 г., которая через некоторое время затормозила рост российского импорта.

Диверсификация валютных резервов используется для регулирования структуры официальных золотовалютных резервов путем замещения менее устойчивых валют более стабильными валютами с целью защиты от валютных потерь и обесценения международных обязательств. Так, в результате снижения доверия к доллару и евро как ведущим мировым валютам их доля в золотовалютных резервах России изменилась. Так, за период с 2008 по 2013 г. доля доллара снизилась с 49 до 44,7%, доля евро несколько возросла — с 39,6 до 40,3%. При формировании структуры валютных резервов могут учитываться такие факторы, как доходность активов, выраженных в данных валютах, степень их ликвидности.

В качестве формы валютной политики отдельные страны используют политику *двойного валютного рынка*, предполагающую разные валютных курсы по текущим операциям и операциям, связанным с движением капитала. Примером является поддержание в 1980-е гг. во Франции более высокого курса покупки доллара для оплаты внешнеторговых контрактов и более низкий курс для инвестиционных операций.

Такое различие в регулировании валютных курсов по основным видам операций должно сдерживать отток капиталов за рубеж. В начале 1990-х гг. в России также была использована система множественности валютных курсов.

33.6. Валютное регулирование и валютный контроль в России

Валютное регулирование и валютный контроль присущи странам с недостаточно прочной валютой. Для ее поддержки валютные операции в них регулируются нормативно-правовыми актами, за соблюдением которых следят национальные органы валютного контроля. Из 188 стран — членов МВФ примерно 40 осуществляют регулирование и контроль за платежами по текущим операциям (прежде всего внешнеторговым) и 135 стран — по капитальным операциям (ввоз и вывоз капитала). Таким образом, их валюты не являются полностью конвертируемыми, т.е. свободными от валютных ограничений.

Правовой основой валютного регулирования и валютного контроля в России наряду с ГК РФ является Закон о валютном регулировании, в который после его принятия было внесено много либеральных изменений. Тем не менее в России правило возврата в установленные сроки выручки от экспорта сохраняется, а его нарушение влечет штраф (от $\frac{1}{4}$ до полной суммы контракта), и, кроме того, ст. 193 УК РФ предусматривает за невозврат в крупном размере (более 5 млн руб.) из-за границы средств в иностранной валюте наказание руководителей юридических лиц в уголовном порядке.

В России проведением расчетов по внешнеторговым и капитальным операциям с зарубежными странами занимаются уполномоченные коммерческие банки, т.е. получившие от Банка России лицензию на валютные операции, уполномочивающую их быть агентами ЦБ РФ по валютному контролю.

Важным инструментом валютного контроля является предусмотренный Законом о валютном регулировании паспорт сделки, который оформляется в уполномоченном банке при осуществлении валютных операций клиентов по их внешнеторговым сделкам и при предоставлении займов и кредитов. Установленный еще в 1994 г. порядок открытия паспортов сделок до сих пор не потерял актуальность, поскольку бегство капитала из России продолжается. Для этого российские фирмы часто используют заключение с иностранными партнерами поддельного контракта, якобы на предоплату которого переводятся средства на зарубежный счет. В результате товар на территорию России так и не приходит, а в уполномоченный банк предоставляется фаль-

шивая таможенная декларация. Для заключения фиктивных сделок чаще всего создаются фирмы-однодневки. В настоящее время, по оценкам таможенников, около 70% всех коммерческих организаций, занимающихся внешнеторговой деятельностью, имеют признаки однодневок.

Порядок оформления, переоформления и закрытия паспортов сделок был установлен Инструкцией ЦБ РФ от 15 июня 2004 г. № 117-И «О порядке представления резидентами и нерезидентами уполномоченным банкам документов и информации при осуществлении валютных операций, порядке учета уполномоченными банками валютных операций и оформления паспортов сделок». С середины 2012 г. начала действовать Инструкция Банка России № 138-И «О порядке представления резидентами и нерезидентами уполномоченным банкам документов и информации, связанных с проведением валютных операций, порядке оформления паспортов сделок, а также порядке учета уполномоченными банками валютных операций и контроля за их проведением», реализация которой явилась новым шагом в сторону либерализации валютного контроля. Так, паспорт сделки перестал оформляться, если сумма обязательств по контракту (кредитному договору) меньше 50 тыс. долл., и, кроме того, произошло упрощение в содержании и оформлении паспорта сделки, одновременно валютные операции при этом стали более прозрачными для уполномоченных банков.

Важным шагом по пути либерализации валютного законодательства стало разрешение открывать счета за рубежом российским компаниям: с 2007 г. открытие таких счетов российскими резидентами происходит в уведомительном порядке с последующим представлением отчетности о движении средств на счете в установленном порядке. В соответствии с изменениями и дополнениями, внесенными в Закон о валютном регулировании и валютном контроле в 2007—2011 гг., и российские граждане стали иметь право без ограничений открывать счета (вклады) в иностранной валюте в банках, расположенных на территориях иностранных государств — членов ОЭСР или Группы разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег (ФАТФ). При этом резиденты обязаны уведомлять налоговые органы об открытии (закрытии) счетов и об изменении их реквизитов. Кроме того, физическим лицам было разрешено вывозить из России без всяких справок наличную иностранную валюту или номинированные в иностранной валюте ценные бумаги в размере до 10 тыс. долл.

33.7. Мировая валютная система

Различают мировую, региональные и национальную валютные системы. *Мировая валютная система* формировалась по мере развития внешнеэкономических связей в мире и в зависимости от структуры мирового хозяйства, соотношения сил и интересов ведущих стран. В процессе эволюции мировой валютной системы видоизменялись и совершенствовались ее основные элементы:

- формы мировых денег (золото, резервные валюты);
- режимы валютных курсов;
- степень валютного регулирования и объем валютных ограничений;
- унификация правил и форм международных расчетов;
- международные организации, осуществляющие валютное регулирование.

Мировая валютная система базируется на мировых деньгах. Их роль в современных условиях выполняют резервные валюты. Они служат базой для определения курса национальных валют, выполняют функции международного платежного и резервного средства.

Исторически первоначальной формой мировых денег были два драгоценных металла — серебро и золото. Но в конце XIX в. страны с большими резервами золота постепенно перешли на золотой монометаллизм, например Великобритания, самая крупная экономика того времени. На конференции в 1867 г. в Париже была юридически закреплена межгосударственным соглашением первая мировая валютная система (Парижская), основанная на золотомонетном стандарте. Для этой валютной системы был характерен свободный обмен в стране бумажных денег на золотые монеты, в результате чего размер денежной массы в стране определялся размером ее золотых запасов (как при нынешнем режиме валютного правления). Кроме того, содержание национальных валют и валютные курсы были фиксированными, и причем в золоте. Эти курсы могли колебаться только вокруг золотых точек, т.е. на размер стоимости транспортировки золота из мировых финансовых центров. В пределах золотых точек валютный курс определялся на основе спроса и предложения. При обесценении валюты ее курс выходил за рамки золотых точек и начинался отток золота из страны, в результате чего возникало отрицательное сальдо платежного баланса, которое покрывалось за счет золотых резервов страны или притока капитала из-за рубежа в форме иностранной валюты, обмениваемой на зо-

лото. Так, в Великобритании, испытывавшей дефицит платежного баланса в начале XX в., происходило сокращение денежной массы, но в результате этого в стране росли процентные ставки, что усиливало приток капитала из-за рубежа, который и позволял финансировать дефицит платежного баланса.

Существование системы золотомонетного стандарта вплоть до Первой мировой войны не только придавало стабильность валютной системе, но и лежало в основе устойчивого развития мировой экономики. Введение в России золотомонетного стандарта в 1897 г. усилиями министра финансов Сергея Юльевича Витте (1849—1915) позволило превратить рубль в одну из самых крепких валют в мире.

Но валютный кризис, разразившийся во время Первой мировой войны, привел к созданию новой валютной системы в мире. Вторая мировая валютная система (Генуэзская), оформленная в 1922 г. на Генуэзской международной экономической конференции, была основана на золотодевизном (золотовалютном) стандарте, т.е. не только на золоте, но и на конвертируемой в золото иностранной валюте. И хотя официально статус резервной валюты не был закреплен ни за одной из валют, английский фунт стерлингов и американский доллар конкурировали за лидерство как фактические резервные валюты. Однако по мере углубления мирового экономического кризиса 1929—1933 гг. Генуэзская мировая валютная система начала разрушаться. Вначале размен бумажных денег на золото отменила Германия, затем Великобритания и США, а их валюты были девальвированы. Для выхода из трудной ситуации вокруг фунта стерлингов и доллара были сформированы валютные блоки, страны-участницы которых опирались в своих резервах на одну из этих валют. Начавшаяся затем Вторая мировая война привела к новым валютным ограничениям, а продажа военно-стратегических товаров стала осуществляться только за золото.

Для восстановления основ международных валютных отношений в июле 1944 г. в г. Бреттон-Вудс (штат Нью-Хэмпшир, США) состоялась международная конференция, на которой были сформулированы принципы третьей мировой валютной системы (Бреттон-Вудской):

- были официально установлены фиксированные курсы валют к доллару, который в свою очередь конвертировался в золото по фиксированному курсу;
- официальная цена золота на 1 июля 1944 г. была установлена на уровне 35 долл. за тройскую унцию (31,105 г), или 1 долл. равнялся 0,88571 г золота;

- фиксированные курсы валют могли колебаться в пределах $\pm 1\%$, а в Западной Европе $\pm 0,75\%$;
- обеспечивалась конвертируемость двух резервных валют — доллара США и фунта стерлингов — в золото по официальному курсу.

По своему характеру Бреттон-Вудская система была золотодевизной (золотовалютной) системой с фиксированными валютными курсами. США брали на себя обязательство по первому требованию центральных банков зарубежных стран обменивать доллары на золото, без каких-либо ограничений, а остальные страны должны были зафиксировать курс своей валюты к доллару и поддерживать его в пределах 1%-ного отклонения в обе стороны по отношению к паритету. Обмен национальных валют на золото ушел окончательно, кроме как в отношениях между центральными банками разных стран. Для регулирования новой международной валютной системы был создан Международный валютный фонд (см. параграф 8.3).

Тем не менее противоречия Бреттон-Вудской валютной системы, прежде всего между национальным характером доллара и использованием его как международного платежного средства, постепенно рыхтали и эту систему. В 1971 году США прекратили конвертировать доллары в золото по официальному курсу. Договоренность о фиксированных валютных курсах была отменена, и Бреттон-Вудская система перестала существовать.

Ныне действующая, четвертая по счету, мировая валютная система (Ямайская) была оформлена соглашением стран — членов МВФ в январе 1976 г. в г. Кингстоне на Ямайке, в котором формулировались основные принципы новой системы, закрепленные в апреле 1978 г. во второй поправке к Уставу МВФ. Эти принципы продолжают действовать и сегодня:

- с отменой официальной цены золота была узаконена демонетизация золота, т.е. утрата им денежных функций, но тем не менее благодаря реальной ценности золота за ним сохранилась роль резервных денег (точнее, резервного актива);
- золотодевизный стандарт был заменен стандартом специальных прав заимствования (СПЗ, SDR), которые формально объявлены основой валютных курсов, но на практике не стали ни эталоном стоимости национальных валют, ни главным платежным и резервным средством;
- помимо фиксированного валютного курса страны официально с 1973 г. могли избрать также режим плавающего валютного курса;

- МВФ получил полномочия осуществлять более жесткий надзор за валютными курсами и способствовать либерализации валютных отношений.

Подобное дерегулирование в Ямайской валютной системе очень быстро проявилось в сильных колебаниях плавающих валютных курсов, а финансовые и валютные кризисы, особенно на рубеже столетий (валютный кризис в Мексике в 1995 г., валютные «бури» летом 1997 г. в странах Юго-Восточной Азии, летом 1998 г. в России и в январе 1999 г. в Бразилии, в 2000 и 2001 гг. в Турции), поставили вопрос о мерах по поддержке валютных курсов, реальной и завышенной оценке некоторых финансовых активов, неудовлетворительном банковском надзоре, недостатке финансовой информации. Необходимость координации действий стран для преодоления кризисных явлений на мировом валютно-финансовом рынке в 2007—2008 гг. заставила мировое экономическое сообщество по-новому оценить роль МВФ и в согласовании политики стран в области валютных отношений в условиях дерегулирования в мировой валютной системе и глобализации финансовых потоков. Уроки валютно-финансового кризиса 2007—2008 гг. позволили участникам состоявшегося в апреле 2012 г. в МВФ очередного обсуждения вопроса о совершенствовании управления потоками капитала сделать вывод о том, что «полная либерализация не является надлежащей целью для всех стран в любой ситуации и что должная степень либерализации зависит от конкретных обстоятельств страны, в частности этапа ее институционального и финансового развития»¹. При этом большое внимание следует уделять регулированию как притока капитала в страну, так и его оттока, т.е. при использовании тех или иных регулятивных мер (management measures).

Однако рекомендации «Группы 20», МВФ и других организаций относительно внесения изменений в международное валютное устройство и совершенствование регулирования деятельности наднациональных органов, в первую очередь МВФ, до сих пор не оказали существенного влияния на реформирование современной мировой валютной системы.

В процессе экономической интеграции возникают и функционируют региональные валютные системы. Это прежде всего зона евро (см. параграф 15.3).

¹ International Monetary Fund. IMF Executive Board Discusses Liberalizing Capital Flows and Managing Outflows. Public Information Notice. N 12/42. May 4. 2012.

Что касается национальных валютных систем, то они являются частью национальных денежных систем, но при этом обладают относительной самостоятельностью и осуществляют связь экономики страны с мировым хозяйством. Важным элементом национальной валютной системы является степень *конвертируемости валюты*, т.е. свободы обмена национальной валюты на иностранные. Различают неконвертируемые (замкнутые), частично конвертируемые и полностью конвертируемые валюты.

Валюта считается неконвертируемой, если государство-эмитент ограничивает или запрещает ее обмен на иностранные валюты по текущим операциям платежного баланса. Свободный обмен на иностранные валюты по текущим операциям (но не по капитальным) превращает валюту в частично конвертируемую. МВФ признает конвертируемыми валюты тех стран, которые принимают на себя обязательство, вытекающее из ст. VIII Устава МВФ, предусматривающее, что «ни одна страна-член не должна без одобрения Фонда устанавливать ограничения на платежи и переводы по текущим международным сделкам». К таким операциям относят платежи, обслуживающие внешнюю торговлю товарами и услугами, краткосрочные банковские и кредитные операции, платежи по погашению займов и процентов по ним, переводы прибылей по инвестициям, денежные переводы некоммерческого характера и т.п. Наиболее распространенной формой частичной конвертируемости является сохранение ограничений на операции, связанные с международным движением капитала.

При режиме полной обратимости все владельцы валюты, как резиденты, так и нерезиденты, независимо от источников их получения имеют возможность использовать эти средства на любые цели в стране и за границей путем беспрепятственного обмена (купли-продажи) на любые денежные единицы. После отмены ограничений на вывоз капитала в результате принятия Закона о валютном регулировании российский рубль стал полностью конвертируемой валютой, хотя ряд валютных ограничений в стране остается, и прежде всего правило возврата экспортной выручки.

33.8. Мировой валютный рынок

Валюта обменивается (продается и покупается) на валютных рынках. Различают национальные, региональные и мировой валютные рынки. Национальные валютные рынки обслуживают

движение валютных средств внутри страны, региональные — внутри региональных объединений.

Мировой валютный рынок образуют те международные финансовые центры (см. параграф 11.1), в которых сконцентрировано большое количество участников валютного рынка и осуществляется покупка и продажа валюты. При этом она зачастую не связана с обслуживанием внешнеэкономического оборота, а осуществляется для получения спекулятивной прибыли.

Число центров, образующих мировой валютный рынок, растет. Среди них традиционно выделяют:

- европейский валютный рынок с центрами в Лондоне, Цюрихе, Франкфурте-на-Майне, Париже, Милане;
- североамериканский валютный рынок — Нью-Йорк, Чикаго, Лос-Анджелес;
- азиатский — Токио, Гонконг, Сингапур, Бахрейн.

В связи с тем, что центры мирового валютного рынка находятся в различных часовых поясах, их функционирование происходит круглосуточно. В информационных системах используется время гринвичского меридиана (GMT — Greenwich Mean Time). Москва, как и вся европейская часть России, имеет возможность работать на всех крупных валютных рынках мира.

По объему операций мировой валютный рынок значительно превосходит другие сегменты мирового финансового рынка. Так, в 1986 г. среднесуточный объем сделок на мировом валютном рынке оценивался в 205 млрд долл., в 1995 г. — 1,2 трлн долл., в 2007 г. — 3,3 трлн долл., а в 2010 г. — уже 4,0 трлн долл., т.е. среднесуточный оборот мирового валютного рынка в десятки раз превышает объемы мировой торговли товарами и услугами, а также и многократно превышает объем мирового ВВП, что объясняется тем, что в течение года одна и та же валюта неоднократно переходит из рук в руки (табл. 33.2).

Таблица 33.2

Доля валют в среднесуточном обороте мирового валютного рынка, %

Валюта	Показатель					
	1998 г.	2001 г.	2004 г.	2007 г.	2010 г.	2013 г.
Доллар США	86,8	89,9	88,0	85,6	84,9	87,0
Евро	—	37,9	37,4	37,0	39,1	33,4
Японская иена	21,7	23,5	20,8	17,2	19,0	23,0
Фунт стерлингов	11,0	13,0	16,5	14,9	12,9	11,8

Окончание

Валюта	Показатель					
	1998 г.	2001 г.	2004 г.	2007 г.	2010 г.	2013 г.
Австралийский доллар	3,0	4,3	6,0	6,6	7,6	8,6
Швейцарский франк	7,16	6,0	6,0	6,8	6,4	5,2
Канадский доллар	3,5	4,5	4,2	4,3	5,3	4,6
Мексиканский песо	0,5	0,8	1,1	1,3	1,3	2,5
Китайский юань	0,0	0,0	0,1	0,5	0,8	2,2
Новозеландский доллар	0,2	0,6	1,1	1,9	1,6	2,0
Шведская крона	0,3	2,5	2,2	2,7	2,2	1,8
Российский рубль	0,3	0,3	0,6	0,7	0,9	1,6
Гонконгский доллар	1,0	2,2	1,8	2,7	2,4	1,4
Норвежская крона	0,2	1,5	1,4	2,1	1,3	1,4
Сингапурский доллар	1,1	1,1	0,9	1,2	1,4	1,4
Турецкая лира	0,1	0,2	0,7	1,3
Бразильский реал	0,2	0,5	0,3	0,4	0,7	1,1
Другие валюты	9,4	8,6	8,1	9,5	6,5	9,7
Все валюты	200	200	200	200	200	200

Источник: <http://www.bis.org/publ/rpfx13fx.pdf>

Сделки на валютном рынке происходят с немедленной поставкой иностранной валюты, обычно в течение одного-двух рабочих дней (сделки СПОТ), либо с поставкой в будущем (форвардные, фьючерсные сделки). И поэтому выделяют наличный и срочный валютные рынки. На наличном рынке действует валютный курс этого дня (*курс СПОТ*), а на срочном — предполагаемый будущий курс (*курс форвард*).

Если участник рынка покупает иностранной валюты больше, чем продает, и поэтому его запасы валюты возрастают (становятся длинными), то говорят, что у него *длинная позиция*. Если он покупает меньше, чем продает, то говорят, что у него *короткая позиция*.

Как на всяком рынке с быстро изменяющимися ценами, на валютном рынке действуют спекулянты. Одной из наиболее распространенных форм спекулятивных операций является *валютный арбитраж* — покупка иностранной валюты на одном национальном рынке в целях продажи на другом валютном рынке для того, чтобы извлечь прибыль из разницы в котировках данной валюты на этих рынках. Если разница в котировках есть, то она очень невелика, но при больших масштабах арбитражных операций прибыль может быть ощутимой.

Другими распространенными формами спекулятивных операций являются получение прибыли за счет разницы между национальными банковскими ставками и купля-продажа валюты в преддверии ее подорожания или удешевления. Масштабы этих трансграничных валютных операций настолько велики, что ряд стран имеют ограничения на приток подобных «горячих денег», дабы не иметь проблем с ростом денежной массы в стране или внезапным оттоком этой валюты.

Электронная торговля валютой осуществляется через дилинговые системы, наиболее известными из которых являются REUTERS dealing 2000, Telereuter, TENFORE. Современные информационно-аналитические технологии сделали возможным создание нейросетевых торговых систем, позволяющих не только покупать и продавать через них валюту, но и решать сложные задачи прогнозирования валютных курсов, оценку валютного риска и его страхование, определять и прогнозировать кросс-курсы валют, обеспечивать получение максимальной прибыли при оперировании на различных валютно-финансовых рынках.

Особенностью современного валютного рынка является то, что он дезорганизован и более 90% всех сделок заключается не на валютных биржах, а на внебиржевом или межбанковском валютном рынке. К основным участникам валютных операций относятся банки, прежде всего транснациональные банки (ТНБ), которые на межбанковском валютном рынке совершают около 95% валютных сделок.

Но организованный валютный рынок, представленный валютными биржами, сохраняется, более того, операции с валютой стали осуществляться на других, невалютных, биржах, например, еще в 1972 г. началась торговля валютными фьючерсными контрактами на Чикагской товарной бирже (Chicago Mercantile Exchange). К подобным крупным центрам биржевой торговли валютой относятся также Лондонская международная биржа финансовых фьючерсов — LIFFE (London International Financial Futures Exchange), а торговлю опционными контрактами на валюту осуществляют крупнейшая в мире Чикагская биржа опционов (Chicago Board Options Exchange), Европейская опционная биржа в Амстердаме — EOE (European Options Exchange). Торговлю валютой осуществляют также биржи, специализирующиеся на торговле срочными инструментами: еще в 1986 г. была начата торговля валютными фьючерсами на Французской фьючерсной бирже — MATIF (Marche a Terme d'Instruments Financiers), Немецкой срочной бирже во Франкфурте-на-Майне —

DTB (Deutsche Terminboerse), Сиднейской бирже срочной торговли — SFE (Sydney Futures Exchange).

На рубеже веков в мировой экономике сформировались предпосылки для становления единой биржевой системы, объединяющей мировые валютные и фондовые рынки. В 2000 году произошло объединение Парижской биржи с Амстердамской и Брюссельской в единую организацию, получившую название Euronext, в 2002 г. в это объединение вошла биржа Лиссабона, а в 2007 г. она объединилась с Нью-Йоркской фондовой биржей и стала именоваться NYSE Euronext. Она также приобрела вышеупомянутую LIFFE. После мирового экономического кризиса процесс консолидации крупнейших бирж мира ускорился. Так, Шанхайская фондовая биржа и Бразильская Bovespa договорились о стратегическом альянсе, который позволяет компаниям осуществлять листинг в Китае и Бразилии одновременно. На расширение сферы деятельности нацелено соглашение между Токийской фондовой биржей и NYSE Euronext. В 2010 году была создана первая международная площадка в Азиатско-Тихоокеанском регионе на основе слияния Сингапурской фондовой биржи и Австралийской ASX, новая трансатлантическая площадка с самым большим оборотом акций компаний сырьевого сектора может возникнуть в результате слияния Лондонской фондовой биржи (LSE) и биржи Торонто (TMX). Проявлением финансовой глобализации стало формирование международных биржевых альянсов и международных электронных торгов валютой на валютном рынке типа Форекс (Forex), где совершаются в основном спекулятивные операции.

Важной характеристикой современного мирового валютного рынка является интенсивное развитие такого сегмента, как рынок *евровалют*. На возникшем еще в конце 1950-х гг. рынке евровалют осуществляются валютнообменные, кредитные и комиссионные операции, т.е. он является универсальным международным финансовым рынком. Обращение валют, оторвавшихся от контроля со стороны центральных банков стран-эмитентов (например, доллара от ФРС), осуществляется через коммерческие банки, расположенные вне сферы национального обращения валют. Другими словами, операции на еврынке совершаются участниками, которые по законодательству страны, где эти операции совершаются, являются нерезидентами. И поэтому приставка «евро» свидетельствует лишь о выходе национальных валют из-под контроля национальных органов валютного регулирования и банковского надзора. Основной евровалютой первоначально был евродоллар,

который продолжает сохранять свое лидерство и в настоящее время: операции с использованием доллара составляют около 50% операций с евровалютой. Но постепенно увеличиваются операции с единой европейской валютой евро и уменьшаются доли операций в евростерлингах, в еврошвейцарских франках, в евроиенах. Крупнейшим центром операций с евровалютами и еврокапиталами является Лондон.

Выводы

1. Все международные расчеты осуществляются банками по поручению своих клиентов — участников внешнеэкономической деятельности. Для этого коммерческие банки устанавливают корреспондентские отношения с иностранными банками. Корреспондентскими отношениями называют договоренности между банками разных стран об обмене информацией, открытии счетов и проведении финансовых операций.

2. В международной практике наиболее часто используются такие формы расчетов, как документарный аккредитив, а также инкассо (чистое или документарное), банковский перевод, чек и др. Широкое использование российскими банками аккредитива сдерживается такими факторами, как сложность и дороговизна его открытия; существующее недоверие у иностранных партнеров к аккредитивам, открытым российскими банками; недостаток знаний у российских участников внешнеэкономических контрактов о достоинствах и недостатках документарного аккредитива; недостаток квалифицированных банковских специалистов в сфере документарных операций, которые сконцентрированы в крупных банках, занимающихся валютными операциями; трудоемкость большой доли операций по оформлению аккредитива, (например, невозможна автоматизация такого важного этапа, как проверка комплектов документов, а также наличие большого разнообразия используемых параметров при составлении и освоении аккредитива); некоторые различия российских и международных стандартов по документарным операциям.

3. Пропорции, в которых обменивается валюта одной страны на валюту другой, называется валютным (обменным) курсом. Другими словами, валютный курс — это стоимость (цена) денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах другой страны. Зафиксированный на какой-то момент времени

валютный курс называется валютной котировкой. Котировка двух иностранных валют, ни одна из которых не является национальной валютой участника сделки, или соотношение двух валют, вытекающее из их курса по отношению к третьей, базовой (доллар, евро), называется кросс-курсом. Для участников валютных рынков (это прежде всего банки, продающие и покупающие валюту по поручению своих клиентов) обменный курс распадается на курс покупателя и курс продавца.

4. Основными теориями определения валютного курса являются теория паритета покупательной способности, теория ценности активов, концепция воздействия состояния платежного баланса на обменный курс. Для прогнозирования будущего курса принимаются во внимание как долгосрочные факторы, так и конъюнктурные. К первым можно отнести показатели будущего экономического роста (ВВП, объемы промышленного производства и др.), так как они говорят о будущем росте прибыли; состояние текущего платежного баланса; уровень инфляции и инфляционные ожидания, которые могут вести к разным темпам обесценения национальной валюты; уровень процентной ставки, говорящий о доходности финансовых инструментов в стране; платежеспособность страны и вытекающее отсюда доверие к национальной валюте на мировом рынке. Факторы конъюнктурного характера воздействуют в основном на соотношение спроса и предложения на иностранную валюту, и это прежде всего такие факторы, как спекулятивные операции на валютных рынках, чаще всего на понижение курса национальной валюты; колебания мировых цен на основные экспортные товары страны; политические и экономические санкции против страны, обычно понижающие курс ее валюты; валютная политика страны.

5. В мировой практике используются как основные режимы валютных курсов — фиксированный, плавающий и переходные к плавающему курсу режимы, так и их разновидности — валютное управление, валютный коридор и др. В настоящее время из 187 стран — членов МВФ больше половины стран, на долю которых приходится 75% ВВП мира, используют плавающие валютные курсы, а 83 страны установили фиксированный режим своих денежных единиц.

6. Национальная валютная политика подчинена решению стратегических экономических задач страны и нацелена прежде всего на обеспечение приемлемого курса национальной валюты,

устойчивого платежного баланса и достаточных золотовалютных резервов. Важнейшие решения в сфере валютной политики принимает правительство, но постоянным осуществлением ее занимается обычно центральный банк страны.

7. Валютная политика подразделяется на структурную (долгосрочную) и текущую, а ее основными формами (методами) являются девизная политика, дисконтная (учетная) политика, регулирование обменного курса валюты на основе его девальвации и ревальвации, двойной валютный рынок, диверсификация золотовалютных резервов. Регламентирование валютных операций называется валютным регулированием, контроль за соблюдением этого валютного законодательства называется валютным контролем.

8. Валютное регулирование и валютный контроль присущи странам с недостаточно прочной валютой. Для ее поддержки валютные операции в них регулируются нормативно-правовыми актами, за соблюдением которых следят национальные органы валютного контроля. Из 187 стран — членов МВФ примерно 40 осуществляют регулирование и контроль за платежами по текущим операциям (прежде всего внешнеторговым) и около 130 стран — по капитальным операциям (ввоз и вывоз капитала). Таким образом, их валюты не являются полностью конвертируемыми, т.е. свободными от валютных ограничений.

9. Мировая валютная система формировалась по мере развития внешнеэкономических связей в мире и в зависимости от структуры мирового хозяйства, соотношения сил и интересов ведущих стран. В процесс эволюции мировой валютной системы видоизменялись и совершенствовались ее основные элементы: формы мировых денег (золото, резервные валюты); режимы валютных курсов; степень валютного регулирования и объем валютных ограничений; унификация правил и форм международных расчетов; международные организации, осуществляющие валютное регулирование. С 1976 года в мире действует Ямайская валютная система.

10. Мировой валютный рынок образуют те международные финансовые центры, в которых сконцентрировано большое количество участников валютного рынка и осуществляется покупка и продажа валюты. При этом она зачастую не связана с обслуживанием внешнеэкономического оборота, а осуществляется для получения спекулятивной прибыли. Число центров, образующих мировой валютный рынок, растет, но среди них традиционно выделяют европейский валютный рынок (с центрами в Лондоне,

Цюрихе, Франкфурте-на-Майне, Париже, Милане), североамериканский (Нью-Йорк, Чикаго, Лос-Анджелес), азиатский (Токио, Гонконг, Сингапур, Бахрейн).

Термины и понятия

Международные торговые расчеты
 Международные неторговые расчеты
 Документальный аккредитив
 Инкассо (чистое и документарное)
 Банковский перевод
 Расчеты в форме аванса
 Расчеты по открытому счету
 Расчеты с использованием векселей
 Чек
 Валютный (обменный) курс
 Теория паритета покупательной способности
 Концепция воздействия состояния платежного баланса на обменный курс
 Валютная котировка
 Фиксинг
 Курс продавца
 Курс покупателя
 Фиксированный валютный курс
 Валютное управление (валютное правление, валютный совет)
 Валютный коридор
 Плавающий валютный курс
 Девизная политика
 Учетная (дисконтная) политика
 Девальвация
 Ревальвация
 Двойной валютный рынок
 Валютное регулирование и валютный контроль
 Мировая валютная система
 Конвертируемость валюты
 Курс СПОТ
 Курс форвард
 Короткая позиция
 Длинная позиция
 Валютный арбитраж
 Евровалюты

Вопросы и задания для самопроверки

1. По каким причинам и с какой целью коммерческие банки разных стран устанавливают корреспондентские отношения?
2. Будет ли оплачен аккредитив, если все его условия выполнены, но были нарушены условия внешнеэкономического договора, который оплачивался аккредитивом?
3. В каких случаях при платеже по внешнеэкономическим сделкам предпочтительно использовать аккредитив, а в каких случаях — инкассо?
4. В чем сущность валютного курса и какие факторы влияют на его динамику?
5. Дайте характеристику процесса эволюции мировой валютной системы и приведите примеры различных мировых валютных систем.
6. Дайте характеристику основных проблем введения обратимости валюты в странах с переходной экономикой.
7. Как повлиял последний мировой экономический кризис на мировую валютную систему?

РАЗДЕЛ IX

ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС, ВНЕШНИЙ ДОЛГ И МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕЗЕРВЫ

Раздел предназначен дать студенту сведения о платежном балансе, внешнем долге и международных резервах стран мира. В результате обучающиеся будут:

знать основные тенденции и проблемы платежного баланса, внешнего долга и международных резервов ведущих стран мира;

уметь делать выводы из анализа их состояния;

владеть навыками поиска информации по платежному балансу, внешнему долгу и международным резервам.

Глава 34. Платежный баланс

Платежный баланс является итоговым документом о состоянии внешнеэкономических связей страны. Его анализ позволяет экономисту выявить основные тенденции и проблемы этих связей.

34.1. Основы платежного баланса

Платежный баланс представляет собой отчет обо всех сделках резидентов страны с нерезидентами за определенный период времени (обычно квартал, полугодие и год). В свою очередь *резидент* — это экономический агент, имеющий постоянное местопребывание в стране (в противоположность нерезиденту). Термин «платежный баланс» появился в 1767 г. в книге современника Смита и тоже шотландца Джеймса Стюарта, но первый официальный платежный баланс был составлен в США в 1923 г.

Платежный баланс охватывает движение средств (их потоки) между странами, а не абсолютную величину накопленных зарубежных активов и обязательств. Так, платежный баланс говорит о притоке или оттоке инвестиций, а не об инвестициях, уже на-

копленных (аккумулированных) нерезидентами в стране и ее резидентами за рубежом. Однако в приложении к платежному балансу под названием «Международная инвестиционная позиция страны» можно найти и эти данные (см. параграф 30.1).

В России исходные данные для платежного баланса собирает прежде всего Росстат, а составляет баланс и публикует его ЦБ РФ. На международном уровне данные о платежных балансах своих стран-участниц собирает, обобщает и публикует МВФ.

Принципы платежного баланса

Это прежде всего принцип бухгалтерской двойной записи, т.е. разнесения операций резидентов с нерезидентами по двум колонкам, именуемым «кредит» и «дебет», разница между которыми называется «сальдо (баланс)». Правила отражения операций в платежном балансе в соответствии с выпущенным МВФ в 2009 г. «Руководством по платежному балансу и международной инвестиционной позиции (шестое издание) (РПБ 6)» представлены в табл. 34.1.

Таблица 34.1

Правила отражения операций в платежном балансе

Операция	Кредит, плюс (+)	Дебет, минус (–)
Товары и услуги	Экспорт товаров и услуг	Импорт товаров и услуг
Первичные доходы	Оплата труда резидентов за рубежом и доходы ответственных инвесторов за рубежом	Оплата труда нерезидентов в стране и доходы иностранных инвесторов в стране
Вторичные доходы	Получение текущих трансфертов	Выплата текущих трансфертов
Счет капитала	Получение капитальных трансфертов и произведенных нефинансовых активов	Выплата капитальных трансфертов и произведенных нефинансовых активов
Финансовый счет	Чистое кредитование, т.е. увеличение требований к нерезидентам за минусом уменьшения требований к нерезидентам	Чистое заимствование, т.е. увеличение обязательств по отношению к нерезидентам за вычетом уменьшения обязательств по отношению к нерезидентам
Резервные активы	Увеличение требований к нерезидентам	Уменьшение требований к нерезидентам
Чистые ошибки и пропуски	Сальдо финансового счета за минусом сальдо счета текущих операций и счета операций с капиталом	

Таким образом, экспорт товаров и услуг, а также поступление в страну доходов от вывезенного капитала и рабочей силы записываются в платежном балансе по кредиту, т.е. со знаком «+», а импорт товаров и услуг, перевод за границу доходов от ввезенного капитала и рабочей силы записывается по дебету, т.е. со знаком «-». По кредиту проходят поступившие в страну текущие трансферты, а переданные за границу текущие трансферты — по дебету. Все вышеописанные операции считаются текущими, так как обычно завершаются в течение года, и поэтому они выделяются в раздел (часть) платежного баланса под названием «Текущий платежный баланс».

Более долгосрочный (по сравнению с товарами, услугами, оплатой труда, инвестиционными доходами и трансфертами) характер движения финансовых и нефинансовых активов между странами вызывает необходимость выделять их в два отдельных раздела платежного баланса под названием «Счет капитала» и «Финансовый счет». Первый из этих счетов в основном отражает движение произведенных нефинансовых активов (в основном это различные права), капитальных трансфертов, прощение долга, а второй — движение остального капитала. В статистике этих счетов приобретение резидентами активов за рубежом (например, осуществление инвестиций за границей) будет идти по кредиту (ведь это увеличение активов резидентов страны), а приток в страну активов нерезидентов проходит по дебету, так как это считается увеличением обязательств страны по отношению к нерезидентам (ведь страна обязана возвращать им их капиталы, если они их репатрируют). Но в экономической аналитике, в отличие от статистики, особенно при подсчете общего сальдо платежного баланса или расчете чистого ввоза/вывоза капитала, экспорт капитала традиционно рассматривается со знаком «-», так как считается, что это вывоз активов из страны, а импорт капитала в страну рассматривается со знаком «+» как прирост активов внутри страны.

Другим принципом построения платежного баланса является фиксация сделок на момент их совершения. Так, когда товар экспортируется, его стоимость записывается в платежном балансе в колонке «Кредит». Если оплата за товар будет произведена позже, например в случае, когда товар поставляется в рассрочку (в кредит), тогда стоимость поставленного за границу товара одновременно записывается как экспортный кредит в колонке «дебет».

Незаконные (нелегальные) операции также включаются в платежный баланс. Например, Банк России записывает незаконный экспорт капитала, по которому он имеет сведения, в статье «Сомнительные операции» финансового счета, а экспорт капитала, по которому он не имеет сведений, оценивает на основе раздела «Чистые ошибки и пропуски». Оценки контрабанды товаров и услуг включаются в торговый баланс.

Еще одним принципом платежного баланса является то, что его традиционно составляют в долларах — главной международной валюте. При подготовке платежного баланса могут использовать также данные в национальной валюте, однако в итоге их пересчитывают по курсу, действующему на момент составления платежного баланса.

Схема платежного баланса

Платежный баланс состоит из четырех разделов — счета текущих операций, счета операций с капиталом, финансового счета, ошибок и пропусков (табл. 34.2).

Счет текущих операций (текущий счет, текущий платежный баланс, текущие операции) охватывает движение:

- товаров и услуг, причем в отличие от таможенной статистики импорт товаров оценивается по ценам **ФОБ**, т.е. без учета стоимости транспортировки, хранения и услуг, которая будет учтена в статье «Транспортные услуги» платежного баланса. Кроме того, импорт и экспорт товаров включает также оценки ввоза и вывоза товаров туристами, «челноками» и др.;
- первичных доходов, которые состоят из оплаты труда нерезидентов в стране (например, временных мигрантов в России) и резидентов страны за рубежом, доходов иностранных инвесторов в стране и отечественных инвесторов за рубежом, выделяя отдельно доходы от ренты активов;
- вторичных доходов, к которым относят текущие трансферты. В основном это личные денежные переводы из-за рубежа и за рубеж, международная гуманитарная и техническая помощь, взносы в международные организации и в содержание государственных служащих за рубежом — в посольствах, на военных базах и т.д.

Счет операций с капиталом, который, несмотря на свое емкое название, обычно невелик и отражает лишь передачу произведенных нефинансовых активов и капитальные трансферты, в частности:

- передачу прав на природные ресурсы (например, прав на вылов рыбы), на контракты, торговые марки и бренды;
- международную помощь в виде инвестиционных грантов (например, безвозмездную передачу оборудования, военной техники);
- крупные платежи, не имеющие регулярного характера, в счет компенсации (например, за разлив нефти);
- перевод физическими лицами за рубеж средств при смене резидентства, дары и наследства;
- прощение внешнего долга.

Финансовый счет охватывает движение финансовых активов, прежде всего инвестиций из-за рубежа и за рубеж (повторим, что доходы от их движения включаются в текущий счет), а также движение резервных (золотовалютных) активов. Это весьма крупный раздел платежного баланса, сравнимый по величине с текущим платежным балансом.

Чистые ошибки и пропуски представляют собой разницу между счетом текущих операций и счетом операций с капиталом и финансовым счетом. Величина чистых ошибок и пропусков, причем обычно с отрицательным знаком, особенно велика в странах с большим бегством капитала, которое из-за часто нелегального характера этого бегства не полностью отражается в счете операций с капиталом и финансовом счете.

Таблица 34.2

Разделы платежного баланса России в 2014 г. в нейтральном и аналитическом представлениях, млрд долл.

Стандартное (нейтральное) представление		Аналитическое представление	
Счет текущих операций	58,4	Счет текущих операций	58,4
Счет операций с капиталом	-42,0	Счет операций с капиталом	-42,0
Финансовый счет (включено изменение резервов)	22,6	Финансовый счет (исключено изменение резервов)	130,2
Чистые ошибки и пропуски	6,2	Чистые ошибки и пропуски	6,2
Общее сальдо (с позиции экономического анализа)	0,0	Изменение резервов	-107,5
		Общее сальдо (с позиции экономического анализа)	0,0

Платежный баланс может быть построен не только в вышеописанном стандартном, так называемом нейтральном представлении, но и в аналитическом представлении. При аналитическом

представлении в финансовый счет не включают изменение размеров золотовалютных резервов (резервных активов) страны, а выделяют их в отдельный раздел платежного баланса, чтобы было видно, с каким реально сальдо в итоге был сведен платежный баланс: если резервы возросли — то с положительным, а если сократились — то с отрицательным.

Сальдо платежного баланса и их анализ

Как в любом бухгалтерском балансе, в платежном балансе его сальдо в итоге (общее сальдо) сводится с нулем, если считать вывоз капитала со знаком «-», а его ввоз — со знаком «+». Однако промежуточные сальдо платежного баланса обычно профицитны или дефицитны и представляют предмет для макроэкономического анализа.

Прежде всего это относится к сальдо (балансу) счета текущих операций. Оно считается настолько важным, что его часто называют «сальдо платежного баланса». Поэтому когда в экономических публикациях употребляют этот термин, то имеется в виду сальдо по текущим операциям. Подобная идентификация имеет смысл потому, что текущие операции, с одной стороны, оказывают быстрое (текущее) воздействие на экономику страны, а с другой — во многом определяют состояние счета операций с капиталом и финансового счета. Например, отрицательное сальдо по текущим операциям во второй половине 1997 г. — первой половине 1998 г. и перспективы еще большего дефицита в предстоящее время подтолкнуло российский рубль к девальвации, а российское правительство — к крупному займу от МВФ для пополнения золотовалютных резервов. Однако для России характерно положительное сальдо по текущим операциям.

Меньше анализируется совместное сальдо счета текущих операций и счета операций с капиталом в связи с тем, что добавление обычно небольшого сальдо счета текущих операций к сальдо текущих операций мало меняет величину последнего.

При анализе сальдо финансового счета нередко возникают проблемы, потому что воздействие на него оказывает движение не только частного, но и государственного капитала. В России движение частного капитала во много раз преобладает над движением государственного капитала, и поэтому оно определяет

традиционно отрицательное сальдо финансового счета (если его рассматривать с позиции экономического анализа). В аналитике международного движения частного капитала используют его подсчет центральным банком как чистый ввоз (вывоз) частного капитала (см. табл. 30.1).

Баланс движения официальных резервов в аналитических целях можно рассматривать то же как сальдо, отражающее, с каким реально сальдо в итоге был сведен платежный баланс страны (хотя при этом надо отдавать себе отчет, что взятый за рубежом кредит для предотвращения кризиса платежного баланса можно потратить и на прирост официальных резервов).

Кризис платежного баланса имеет место тогда, когда систематически большое отрицательное сальдо по текущим операциям покрывается за счет золотовалютных резервов и (или) за счет привлечения иностранного ссудного капитала. В этом случае заметно ухудшается суверенный кредитный рейтинг страны из-за снижения ее кредитоспособности и роста внешнего долга. Однако систематически отрицательное сальдо по текущим операциям не всегда свидетельствует о кризисе платежного баланса, ведь его можно также систематически покрывать за счет чистого ввоза капитала, не приводящего к росту внешнего долга. Не свидетельствует о кризисе платежного баланса и противоположная ситуация, когда систематически положительное сальдо по текущим операциям уравновешивается чистым оттоком частного капитала и ростом международных резервов. В обоих этих случаях можно говорить о равновесии платежного баланса.

34.2. Статьи и сальдо платежного баланса (на примере России)

Разделы платежного баланса состоят из основных статей, которые разбиваются на крупные статьи, а те — на более мелкие статьи. Для рассмотрения этих статей (в Руководстве по составлению платежного баланса они называются стандартными компонентами) обратимся к платежному балансу России в аналитическом представлении (табл. 34.3).

**Платежный баланс России в 2014 г., аналитическое
представление, млрд долл.**

Баланс	Показатель
Счет текущих операций	58,4
Торговый баланс	189,7
<i>Экспорт</i>	497,8
сырая нефть	153,9
нефтепродукты	115,9
природный газ	55,2
прочие	172,8
<i>Импорт</i>	308,0
Баланс услуг	-55,3
<i>Экспорт</i>	65,7
транспортные услуги	20,5
поездки	11,8
прочие услуги	33,4
<i>Импорт</i>	121,0
транспортные услуги	15,4
поездки	50,4
прочие услуги	55,2
Баланс оплаты труда	-10,1
Баланс инвестиционных доходов:	-57,9
доходы к получению	42,2
доходы к выплате	100,0
Баланс ренты	0,1
Баланс вторичных доходов	-8,2
Счет операций с капиталом	-42,0
Сальдо счета текущих операций и счета операций с капиталом (чистое кредитование (+) / чистое заимствование (-))	16,4
Сальдо финансового счета, кроме резервных активов (чистое принятие обязательств «+» / чистое заимствование «-»)	130,2
Чистое принятие обязательств («+» – рост, «-» – снижение)	-48,9
Федеральные органы управления	-9,4
Портфельные инвестиции	-8,7
Ссуды и займы	-0,7
Прочие обязательства	0,02
Субъекты Российской Федерации	-0,06
Центральный банк	-0,3
Банки	-37,5
Прямые инвестиции	4,4
Ссуды и депозиты	-20,9
Прочие обязательства	-21,0

Окончание

Баланс	Показатель
Прочие секторы	0,8
Прямые инвестиции	18,5
Портфельные инвестиции	-12,3
Ссуды и займы	-5,8
Прочие обязательства	0,3
Чистое приобретение финансовых активов, кроме резервных («+» — рост, «-» — снижение)	81,3
Органы государственного управления	-39,4
Ссуды и займы	-34,5
Прочие активы	-4,8
Центральный банк	-0,5
Банки	48,5
Прямые инвестиции	1,9
Ссуды и депозиты	-10,9
Прочие активы	57,6
Прочие секторы	72,6
Прямые инвестиции	54,5
Портфельные инвестиции	5,6
Наличная иностранная валюта	-8,6
Торговые кредиты и авансы	7,1
Задолженность по поставкам на основании межправительственных соглашений	-1,3
Сомнительные операции*	-27,1
Прочие активы	6,8
Чистые ошибки и пропуски	6,2
Изменение валютных резервов («+» — снижение, «-» — рост)	-107,5

* Сомнительные операции включают имеющие признаки фиктивности операции, связанные с торговлей товарами и услугами, с покупкой (продажей) ценных бумаг, предоставлением кредитов и переводами средств на собственные счета за рубежом, целью которых является трансграничное перемещение денежных средств.

Источник: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/bal_of_payments_new_12.htm&pid=svs&sid=itm_19931

Счет текущих операций в российском платежном балансе обычно сводится с положительным сальдо (максимум был в 2008 г. — 103,5 млрд долл.), что обеспечивается как высокими мировыми ценами на основные товары российского экспорта, так и отставанием размеров российского импорта от импорта советских времен. Последнее объясняется прежде всего упадком импорта инвестиционных товаров, ведь даже в годы экономического подъема объем

инвестиций (валового накопления), а соответственно и инвестиционного импорта в современной России остается намного ниже, чем в последнее десятилетие советской власти (20—26% против 27—31%).

Статья «Товары и услуги» является определяющей для счета текущих операций. В России огромное по мировым меркам положительное сальдо по статье «Товары и услуги» обеспечивается только за счет торговли товарами, так как внешняя торговля услугами для России традиционно сводится с отрицательным сальдо, и прежде всего по статье «Поездки» из-за того, что туризм из России намного превышает туризм в Россию.

Остальные статьи текущего платежного баланса также сводятся преимущественно с минусом. Отрицательный баланс по оплате труда и инвестиционным доходам отражает ситуацию, когда количество работающих в России нерезидентов значительно превосходит количество работающих за рубежом российских резидентов, а накопленные иностранные инвестиции в России превосходят по объему накопленные российские инвестиции за рубежом. Баланс вторичных доходов сводится с минусом прежде всего из-за больших текущих переводов за рубеж.

Финансовый счет традиционно сводится в российском платежном балансе с отрицательным сальдо, т.е. вывоз капитала из России обычно превосходит ввоз капитала в Россию. Укажем на главную причину этого — в России сбережения (во многом образуемые за счет положительного сальдо текущего платежного баланса) не полностью расходуются на инвестиции и излишек уходит за рубеж и в золотовалютные резервы.

Для российского платежного баланса из-за его обычно большого положительного сальдо текущего счета характерен скорее рост, чем сокращение резервных активов (которое произошло в 2014 г.), которые в результате стали одними из самых больших в мире, что, впрочем, типично для стран со стабильно положительным сальдо по текущим операциям.

34.3. Регулирование платежного баланса

Состояние платежного баланса оказывает заметное воздействие на всю национальную экономику. И поэтому экономическая теория и практика уделяют немалое внимание вопросам регулирования платежного баланса.

Теории платежного баланса и его регулирование

Классическая теория автоматического равновесия платежного баланса, выдвинутая другом Адама Смита, шотландским философом Давидом Юмом (1711—1776), отошла затем в прошлое вместе с золотым стандартом (см. параграф 35.3), при котором обменные курсы фиксировались. Однако в последние десятилетия интерес к этой теории вновь возрос. Если в прежних условиях роль автоматического регулятора брала на себя статья «Резервные активы», то теперь, в условиях плавающих валютных курсов, таким автоматическим регулятором становится обменный курс национальной валюты — он падает при ухудшении состояния платежного баланса и возрастает при его улучшении, что автоматически ведет к изменениям в текущих операциях и отчасти в капитальных.

Неоклассический эластичионный подход к платежному балансу, разработанный еще Альфредом Маршаллом и развитый его соотечественницей Джоан Робинсон (1903—1983) и американцами Аббой Лернером (1903—1982) и Фрицем Махлупом (1902—1983), описывает воздействие девальвации на счет текущих операций. Он исходит из того, что сердцевиной платежного баланса является внешняя торговля, сальдо которой определяется прежде всего отношением уровней экспортных и импортных цен (индексом условий торговли — см. главу 25), помноженным на валютный курс, т.е. r . Уровни внешнеторговых цен регулируются не страной, а мировым рынком, но страна может регулировать внешнеторговый баланс через изменение курса своей валюты.

В эластичионном подходе для расчета воздействия обменного курса на экспорт и импорт используются такие показатели, как ценовая эластичность зарубежного спроса на экспорт страны (это процентное изменение физического объема экспорта в ответ на процентное изменение обменного курса, например рост экспорта на 16% в ответ на девальвацию рубля на 40%, т.е. $0,16 : 0,40 = 0,4$) и ценовая эластичность отечественного спроса на импорт (процентное изменение импорта вследствие процентного изменения обменного курса, например уменьшение импорта на 20% из-за девальвации, т.е. $0,20 : 0,40 = 0,5$). Понятно, что показатели ценовой эластичности зависят от структуры экспорта и импорта, например, потребители окажутся не в состоянии заметно уменьшить объем импорта, так как он определяется, скажем, ввозом лекарств, а не костюмов. В соответствии с условием Маршалла —

Лернера изменение курса национальной валюты может улучшить состояние текущего платежного баланса, только если эластичность зарубежного спроса на экспорт и эластичность отечественного спроса на импорт будут в сумме больше единицы (обычно это бывает когда экспорт растет быстрее сокращения импорта). В нашем абстрактном примере это условие не будет выполняться, потому что $0,4 + 0,5 = 0,9$, и поэтому проведение девальвации было бы нецелесообразно. Понятно, что девальвация в других размерах может привести к другим результатам. Более того, эти результаты различны на разных отрезках времени — в краткосрочном периоде (особенно до полугода) эластичность экспорта и импорта намного меньше, чем в среднесрочном (до двух-трех лет), т.е. эффект от девальвации скорее среднесрочный, чем краткосрочный. Ведь в краткосрочном периоде производители не успевают наращивать объем экспорта, а потребители — приспособиться к новым ценам.

В основу неокейнсианского *абсорбционного подхода к платежному балансу* легли работы американского экономиста Сидни Александера (1916—2005) на основе идей нобелевских лауреатов Джеймса Мида (1907—1996) и Яна Тинбергена (1907—1988). Этот подход связывает платежный баланс (прежде всего торговый баланс) с такими элементами валового продукта Y , как внутренний потребительский (C) и инвестиционный спрос (I), сумма которых называется термином «абсорбция» — A . Платежный баланс $СAB$ может быть положительным только тогда, когда Y превосходит A , т.е. $СAB = Y - A$, а для улучшения $СAB$ целесообразно, чтобы девальвация увеличивала Y относительно A , что возможно в экономике с не полностью используемыми ресурсами (ниже границы производственных возможностей). Однако в экономике с полным использованием экономических ресурсов (например, при полной занятости и загруженных производственных мощностях) девальвация в среднесрочном плане увеличивает не столько Y , сколько A (например, за счет удорожания импортных товаров, которые не могут быть заменены товарами местного производства), что приводит к ухудшению $СAB$. Абсорбционный подход соотносится с эластичностным, например, условие Маршалла — Лернера для девальвации выполняется и экспорт растет быстрее импорта только тогда, когда Y может расти быстрее $СAB$.

Монетаристский подход к платежному балансу был заложен в трудах датчанина Жака Полака (1914—2010) и канадцев Гарри Джонсона (1923—1977) и Роберта Манделла (р.1932). Основное внимание в монетаристском подходе уделяется, естественно, денежным факторам, прежде всего воздействию сальдо платежного баланса

на денежное обращение в стране. Монетаристы считают, что именно неравновесие на денежном рынке страны определяет неравновесие ее платежного баланса. Отсюда их главная рекомендация: не вмешиваться радикально не только в денежное обращение, но и в международные расчеты страны. Ведь если в обращении находится больше денег, чем нужно, то от них стараются избавиться, в том числе покупая больше иностранного капитала, зарубежных товаров и услуг. Чтобы ликвидировать дефицит платежного баланса требуется лишь жесткий контроль над ростом денежной массы.

Связь сальдо платежного баланса с другими макроэкономическими показателями

В экономической теории оперируют понятием основного макроэкономического тождества:

$$Y = C + G + I + NX, \tag{34.1}$$

где Y — валовой внутренний продукт;
 C — частное потребление;
 G — государственное потребление;
 I — инвестиции (валовое накопление);
 NX — баланс внешней торговли.

Это тождество можно преобразовать в ряд других, которые продемонстрируют связь между платежным балансом и другими показателями национальной экономики (как это делается, например, в абсорбционном подходе).

Пойдем на два допущения — сведем частное и государственное потребление в совокупное потребление C , а торговый баланс расширим до текущего платежного баланса CAB (от англ. current account balance), ведь в большинстве стран мира он определяется торговым балансом. Тогда основное макроэкономическое тождество будет выглядеть следующим образом:

$$Y = C + I + CAB. \tag{34.2}$$

Затем тождество (34.2) может быть преобразовано следующим образом:

$$CAB = Y - (C + I). \tag{34.3}$$

Из тождества (34.3) следует, что при положительном сальдо текущего платежного баланса страна производит больше продукции, чем потребляет и инвестирует, а при отрицательном саль-

до — меньше. И поэтому стабильно большое положительное сальдо (как, например, в случае Китая, Японии, России) отнюдь не свидетельствует об экономических успехах страны, хотя оно предпочтительнее отрицательного сальдо. Оно свидетельствует о недопотреблении в стране — недостаточном потребительском спросе (как в Китае и Японии) или инвестиционном спросе (как в России).

Затем вспомним, что ВВП равен сумме потребления и сбережений:

$$Y = C + S, \quad (34.4)$$

где S — сбережения.

Сопоставляя тождества (34.2) и (34.4), можно сделать новое тождество:

$$S = I + CAB, \quad (34.5)$$

из которого вытекает, что:

$$CAB = S - I. \quad (34.6)$$

Таким образом, сальдо счета текущих операций страны определяется разницей между ее сбережениями и инвестициями. Если сбережения в стране превышают инвестиции ($S > I$), то тогда сальдо текущего счета будет положительным, и, наоборот, если $S < I$, то сальдо будет отрицательным. Россия с ее стабильным превышением сбережений над инвестициями и большим положительным сальдо текущего платежного баланса демонстрирует справедливость этого вывода.

Также сальдо текущего платежного баланса связано с состоянием государственного бюджета. Дефицит госбюджета D обычно финансируется за счет сбережений S , и поэтому тождество (34.6) можно модифицировать таким образом:

$$CAB = S - I - D, \quad (34.7)$$

из чего вытекает, что величина сальдо текущих операций зависит не только от того, как соотносятся сбережения страны с ее инвестициями, но и от дефицита ее госбюджета (если такой дефицит имеется).

Наконец, сальдо текущего платежного баланса воздействует на размеры денежной массы в стране. При большом положительном сальдо платежного баланса размеры ввозимой в страну экс-

портерами иностранной валюты превышают потребности импортеров в этой валюте. В связи с этим заметное количество иностранной валюты после продажи ее импортерам все еще остается на руках у экспортеров и они меняют ее в центральном банке на национальную валюту, которую центральный банк вынужден эмитировать специально для покупки у экспортеров их остатков иностранной валюты. В результате, с одной стороны, быстро растут валютные резервы страны, а с другой стороны, быстро растет денежная масса, что чревато инфляцией. Подобная ситуация наблюдается в России, где ЦБ РФ эмитирует рубли в основном в ответ на предложение иностранной валюты со стороны экспортеров. Такой рост денежной массы вносит вклад в инфляцию, хотя России она генерируется в основном немонетарными причинами.

Практика регулирования платежного баланса

Систематически отрицательный баланс текущих операций считается потенциально опасным, так как требует уравновешивания в виде систематически положительного баланса капитальных операций. А это осуществлять труднее из-за большей, чем международная торговля, волатильности международного движения капитала. И поэтому, регулируя платежный баланс, регулируют прежде всего текущий платежный баланс, и особенно его основу — торговый баланс, используя как внешнеторговые меры (прежде всего меры по ограничению импорта и поощрению экспорта — см. главу 25), так и валютные (прежде всего это девальвация). Но в условиях внешнеэкономической либерализации активное использование внешнеторговых мер затруднено, и поэтому валютные меры становятся главными.

Однако систематически большое положительное сальдо по текущим операциям также свидетельствует о нежелательных моментах в экономике. Ведь при таком сальдо страна систематически производит больше товаров и услуг, чем потребляет и инвестирует. Конечно, при этом у нее быстро растут внешние активы, которые приносят доходы (даже золотовалютные резервы держат на депозитах и в иностранных ценных бумагах), но, как показывает практика, в долгосрочной перспективе это менее эффективный способ по сравнению с инвестированием активов в собственную экономику.

Идеальной является ситуация, когда в долгосрочном периоде платежный баланс находится в равновесии. Однако достичь этой

ситуации непросто, потому что она может войти в противоречие с целями экономической политики. Так, в странах Восточной и Юго-Восточной Азии использование японской модели с ее акцентом на экспорториентированном производстве товаров и услуг нацелено на экономическую модернизацию, а возникающее при этом стабильное сальдо по текущим операциям является, в сущности, побочным эффектом этой модели модернизации. В России ее модель с акцентом на вывозе сырья для роста ВВП также генерирует большое положительное сальдо по текущим операциям из-за высоких мировых цен на это сырье.

При профиците текущих операций он расходуется на рост золотовалютных резервов и на экспорт капитала. Это одна из причин все большего веса России, Китая и других восточноазиатских стран в мировом экспорте капитала и накопленных международных резервах.

Как финансируется сальдо по текущим операциям, если оно дефицитно? Конечно, прежде всего капитальными операциями. При этом наиболее предпочтительным считается приток прямых иностранных инвестиций, которые в отличие от портфельных и особенно от прочих инвестиций не оборачиваются последующим оттоком, и к тому же несут с собой такие экономические ресурсы, как предпринимательство и знания. Однако увеличить приток в страну прямых инвестиций сложно, особенно в краткосрочном и среднесрочном периодах. Приток вложений из-за рубежа в акции национальных компаний зависит от их перспектив, а приток иностранных инвестиций в отечественные облигации и на банковские депозиты во многом определяется национальной процентной ставкой, повышение которой привлекательно для подобного иностранного капитала и для отечественных сбережений, но тормозит инвестиционную активность в стране. Наконец, большой приток иностранного краткосрочного капитала может привести к росту денежной массы в стране и росту инфляции, а главное — это чревато *внезапной остановкой притока капитала*, когда привыкшая к использованию иностранного ссудного капитала национальная экономика вдруг его лишается, что и произошло, например, в ходе последнего экономического кризиса и после него. Если в 2007 г. чистый приток портфельных и прочих инвестиций в менее развитые страны составил 194 млрд долл., то на следующий год он сменился чистым оттоком в размере 349 млрд долл. Кстати, чистый приток прямых иностранных инвестиций в тот год даже вырос.

В связи с этим для регулирования платежного баланса чаще всего осуществляют девальвацию национальной валюты, принимая во внимание все связанные с ней вышеописанные моменты, как это происходило в России в 2008—2009 и 2013—2014 гг. в условиях ползучей, постепенной девальвации рубля. Кроме того, хотя и менее охотно, прибегают к краткосрочному финансированию дефицита за счет золотовалютных резервов. Наконец, при кризисе платежного баланса прибегают к так называемому чрезвычайному финансированию (см. параграф 35.2).

Выводы

1. Платежный баланс представляет собой отчет обо всех сделках резидентов страны с нерезидентами за определенный период времени (обычно квартал, полугодие и год). В свою очередь резидент — это экономический агент, имеющий постоянное местопребывание в стране. Платежный баланс охватывает движение средств (их потоки) между странами, а не абсолютную величину накопленных зарубежных активов и обязательств (последние отражаются в международной инвестиционной позиции страны).

2. Платежный баланс состоит из четырех разделов — счета текущих операций, счета операций с капиталом, финансового счета, ошибок и пропусков. Платежный баланс может быть построен не только в вышеописанном стандартном, так называемом нейтральном представлении, но и в аналитическом представлении. При аналитическом представлении в финансовый счет не включают изменение размеров золотовалютных резервов (резервных активов) страны, а выделяют их в отдельный, пятый раздел платежного баланса.

3. Классическая теория автоматического равновесия платежного баланса пригодна для современных условий: если в прежних условиях роль автоматического регулятора брала на себя статья «Резервные активы», то теперь, в условиях плавающих валютных курсов, таким автоматическим регулятором становится обменный курс национальной валюты — он падает при ухудшении состояния платежного баланса и возрастает при его улучшении, что автоматически ведет к изменениям в текущих операциях и отчасти в капитальных. Неоклассический эластичный подход к платежному балансу описывает воздействие девальвации на счет текущих операций. В основе неокейнсианского абсорбционного подхода

к платежному балансу лежит идея, что при полном использовании в стране ее экономических ресурсов девальвация может увеличить не столько ВВП, сколько потребление и ведет к ухудшению текущего счета платежного баланса. Монетаристский подход к платежному балансу исходит из того, что для ликвидации дефицита платежного баланса требуется лишь жесткий контроль над ростом денежной массы.

4. Опасаясь кризиса платежного баланса, многие страны стремятся к положительному сальдо по текущим операциям. Для этого они регулируют прежде всего его основу — торговый баланс, используя как внешнеторговые меры (прежде всего меры по ограничению импорта и поощрению экспорта), так и валютные (прежде всего это девальвация). Но в условиях внешнеэкономической либерализации активное использование внешнеторговых мер затруднено и поэтому валютные меры становятся главными.

5. Однако систематически большое положительное сальдо также свидетельствует о нежелательных моментах в экономике. Ведь при таком сальдо страна систематически производит больше товаров и услуг, чем потребляет и инвестирует. Конечно, при этом у нее быстро растут внешние активы, которые приносят доходы (даже золотовалютные резервы держат на депозитах и в иностранных ценных бумагах), но, как показывает практика, в долгосрочной перспективе это менее эффективный способ по сравнению с инвестированием активов в собственную экономику

Термины и понятия

Платежный баланс

Резидент

Счет текущих операций (текущий счет, текущий платежный баланс, текущие операции)

Счет операций с капиталом

Финансовый счет

Чистые ошибки и пропуски

Теория автоматического равновесия платежного баланса

Эластичионный подход к платежному балансу

Условие Маршалла — Лернера

Абсорбционный подход к платежному балансу

Монетаристский подход к платежному балансу

Внезапная остановка притока капитала

Вопросы и задания для самопроверки

1. Зачем нужен платежный баланс?
2. Из каких частей он состоит? Охарактеризуйте их
3. Чем стандартное представление платежного баланса отличается от аналитического?
4. В чем суть теории автоматического равновесия платежного баланса?
5. Почему девальвация не всегда приводит к улучшению счета текущих операций?
6. Что характерно для платежного баланса России?

Глава 35. Внешний долг и международные резервы

Важными индикаторами состояния национальной экономики являются ее внешний долг и международные резервы. Они свидетельствуют об устойчивости национального хозяйства в рамках глобальной экономики.

35.1. Внешний долг страны и внешний долг стране: Россия на фоне других государств

Внешний долг страны образуется в результате притока в нее иностранного ссудного капитала. Общая величина этого долга в мире в 2014 г. составила 7,4 трлн долл. И это не считая внешнего долга развитых стран (они могут погашать его своей собственной валютой и поэтому формально не имеют внешнего долга), хотя если попробовать его подсчитать, то он окажется огромным — около 63 трлн долл. Но формально внешний долг существует только у менее развитых стран с их неконвертируемой или не полностью конвертируемой валютой. И действительно, развитые страны не испытывают серьезных проблем с внешним долгом, так как для них это лишь часть их общего (национального) долга, состоящего из долга домохозяйств, банков и корпораций, государственных организаций (государственный, публичный долг).

Но и у менее развитых стран острая ранее проблема внешнего долга сейчас смягчилась — в прошлом и нынешнем десятилетии

не отмечалось таких серьезных кризисов с внешним долгом, как ранее. Можно предположить, что в основном это следствие финансовализации (см. параграф 4.4) и вытекающей из нее все большей доступностью для менее развитых стран к дешевым капиталам развитых стран, а также следствие все более качественной работы международных экономических организаций по предотвращению внешних долговых кризисов. Коэффициенты тяжести внешнего долга менее развитых стран в целом улучшились.

Внешний долг страны делится на долг государственного сектора (государственный, публичный, официальный внешний долг) и долг частного сектора (частный внешний долг). Государственный внешний долг состоит из внешних обязательств государственных органов (включая местные власти), а также гарантированных государством внешних обязательств частного сектора. У частного сектора внешний долг образуется из обязательств банков и фирм (корпоративный внешний долг). Из частного долга иногда выделяют внешний долг квазигосударственных организаций (долг государственных и полугосударственных фирм и банков), потому что государство фактически берет на себя гарантию внешних обязательств этих фирм и банков. В таблице 35.1 представлена структура внешнего долга России.

Таблица 35.1

Структура российского внешнего долга, млрд долл.

Показатель	Дата						
	01.01.1994	01.01.2001	01.01.2005	01.01.2008	01.01.2012	01.07.2014	01.07.2015
Всего	117,9	128,0	186,0	463,9	538,9	731,2	555,7
в том числе краткосрочные обязательства	—	—	—	99,7	68,2	86,4	50,8
долгосрочные обязательства	—	—	—	364,3	476,7	644,8	504,9
в том числе валютная структура, % от всей суммы внешнего долга							
доллары	—	—	—	—	61	60	64
евро	—	—	—	—	12	11	12
рубли	—	—	—	—	24	26	20

Окончание

Показатель	Дата						
	01.01.1994	01.01.2001	01.01.2005	01.01.2008	01.01.2012	01.07.2014	01.07.2015
прочие валюты	—	—	—	—	3	3	4
Внешний долг государственного сектора в расширенном определении*	—	—	—	183,7	221,6	377,5	276,6
в том числе государственных организаций	115,7	128,6	106,6	39,3	46,2	73,2	47,2
квазигосударственных организаций	—	—	—	144,3	175,4	304,3	229,4
Внешний долг частного сектора	—	—	—	280,2	317,3	377,5	279,1
в том числе банки	—	—	—	98,1	89,5	73,2	51,1
небанковские корпорации	—	—	—	182,1	227,8	304,3	228,1

* Охватывает внешнюю задолженность органов государственного управления и ЦБ РФ, а также тех банков и небанковских корпораций, в которых органы государственного управления и ЦБ РФ напрямую или опосредованно владеют 50% и более участия в капитале или контролируют их иным способом.

Рассчитано по: <http://www.cbr.ru/statistics>

Из данных табл. 35.1 можно сделать следующие заключения о тенденциях в размерах и структуре российского внешнего долга:

- рост долга наблюдался прежде всего в последние два десятилетия, особенно в период подъема, что можно объяснить слабостью российской кредитной системы, в результате чего российские резиденты активно прибегали к внешним заимствованиям. Однако санкции западных стран в отношении России в последующие годы уменьшили доступ к внешним заимствованиям, что в сочетании с выплатой ранее взятых займов привело к сокращению внешней задолженности всех секторов российской экономики;

- во внешних заимствованиях самым активным образом участвовали банки и компании с государственным участием;
- долг же государственных организаций (официальный внешний долг) в целом существенно сократился;
- в структуре долга преобладают долгосрочные обязательства (91% от всего долга против 73% в среднем по миру) и существенную часть составляют рублевые обязательства (20% всего долга), что облегчает обслуживание долга.

Сравним российский внешний долг с его аналогами в других странах и регионах мира. На Россию приходится около 10% всего объема внешнего долга в мире, что существенно превышает ее долю (6%) в мировом ВВП, производимом менее развитыми странами. Лишь у стран Центральной и Восточной Европы, сильно ориентирующихся на приток ссудного капитала из ЕС, подобное соотношение хуже — 18:7 (у Латинской Америки — 17:20, Африки южнее Сахары — 5:5, Ближнего и Среднего Востока — 12:12%, остальной Азии — 31:50). Можно сделать вывод, что внешний долг является крупной проблемой российской экономики.

Однако проблема внешнего долга определяется не столько его размерами, сколько условиями его обслуживания, говоря по-другому, его тяжестью для национальной экономики. *Тяжесть внешнего долга страны* исчисляется набором показателей (коэффициентов), которые говорят прежде всего о величине внешнего долга и размерах платежей по нему по отношению к ВВП, экспортным доходам и международным резервам страны.

Величина внешнего долга по отношению ВВП в 2014 г. в среднем по миру составила 25% (в 2005 г. — 29%), а наиболее велико это соотношение у стран Центрально-Восточной Европы — 65% (45%), у России оно равно примерно 34—36% в 2014—2015 гг. (34%). Не менее важно отношение внешнего долга к главному источнику его оплаты в иностранной валюте — выручке от экспорта товаров и услуг (экспортной выручке). В мире этот показатель составляет 77% (в 2005 г. 80%), в том числе у стран Центрально-Восточной Европы — 156% (132%), у России — более 115—120% (96%).

Еще важнее показатели *обслуживания внешнего долга*, т.е. платежей по внешнему долгу (погашение внешнего долга и выплата процентов по нему), по отношению к поступлениям от экспорта товаров и услуг — этого главного и относительно стабильного источника притока в страну свободно конвертируемой валюты. В среднем по миру этот показатель составляет 27% (в 2005 г. — 29%), но у стран ЦВЕ он достигает 55% (47%), у России — 27—31% (29%). Иногда эти плате-

жи сравнивают с размером ВВП страны, иногда с размерами золотовалютных резервов страны (определяя тем самым ее возможности обслуживать внешний долг в случае кризиса платежного баланса).

Внешний долг страны имеет как негативные, так и позитивные аспекты. Обычно сосредоточиваются на негативных аспектах — тяжести обслуживания внешнего долга, появления экономической и политической зависимости от кредиторов, неэффективном использовании заемных средств. Однако не будем забывать, что половина существующих в России железных дорог была построена на иностранные займы (преимущественно французские займы царскому правительству), что американская промышленность во многом выросла на иностранных кредитах (в основном английских), что в наше время новые индустриальные страны активно используют дешевые и обильные зарубежные источники ссудного капитала для своего быстрого экономического роста.

Баланс между негативными и позитивными аспектами внешнего долга провести сложно, но, вероятно, можно прийти к выводу, что позитивные аспекты перевешивают негативные, если в стране с нехваткой капитала заемные средства из-за рубежа используются настолько эффективно, что это не порождает трудностей с обслуживанием внешнего долга и высокой зависимостью от кредиторов. А для этого заемные средства должны направляться не столько на финансирование государственного бюджета (как это происходило в России в 1990-е гг.), сколько на инвестиции в национальную экономику (что преимущественно и происходит в современной России), в том числе приводящие к поступлению иностранной валюты для последующей оплаты внешнего долга. Анализу этой дилеммы помогают предлагаемые МВФ показатели *внешней долговой устойчивости*. Они свидетельствуют о серьезности долговой проблемы для России (табл. 35.2).

Таблица 35.2

Показатели внешней долговой устойчивости Российской Федерации, по состоянию на конец периода

Период, год	Кэффициент «Внешний долг : ВВП», % ⁽¹⁾	Кэффициент «Внешний долг : ЗТУ», % ⁽²⁾	Кэффициент «Платежи по внешнему долгу : ВВП», % ^{(3), (6)}	Кэффициент «Платежи по внешнему долгу : ЗТУ», % ^{(4), (5)}	Кэффициент «ЗВР: платежи по внешнему долгу», % ^{(7), (8)}	Внешний долг на душу населения, долл.
2004	36	105				1 488
2007	36	119	12	40	308	3 267
2009	38	136	11	39	333	3 268

Окончание

Период, год	Коэффициент «Внешний долг : ВВП», % ⁽¹⁾	Коэффициент «Внешний долг : ЭТУ», % ⁽²⁾	Коэффициент «Платежи по внешнему долгу : ВВП», % ^{(3), (6)}	Коэффициент «Платежи по внешнему долгу : ЭТУ», % ^{(4), (6)}	Коэффициент «ЗВР : платежи по внешнему долгу», % ^{(5), (6)}	Внешний долг на душу населения, долл.
2011	29	95	8	26	341	3 788
июнь 2014	36	123	9	32	253	5 085
июнь 2015	36	115	9	27	274	3 797
Справочно:						
Пороговые значения коэффициентов*	30—40—50	100—150—200	—	15—20—25	—	—
Пороговые значения коэффициентов**	50	130—220	—	25	Не менее 100	—

- (1) Соотношение накопленного объема совокупного внешнего долга России и годового объема ВВП.
- (2) Соотношение накопленного объема совокупного внешнего долга России и годового объема экспорта товаров и услуг (ЭТУ).
- (3) Соотношение годовой суммы платежей по накопленному внешнему долгу России в соответствии с графиком (основной долг и проценты) и годового объема ВВП.
- (4) Соотношение годовой суммы платежей по накопленному внешнему долгу в соответствии с графиком (основной долг и проценты) и годового объема экспорта товаров и услуг (ЭТУ).
- (5) Коэффициент покрытия годовой суммы платежей по накопленному внешнему долгу в соответствии с графиком (основной долг и проценты) международными (золотовалютными) резервами (ЗВР).
- (6) В графике погашения внешнего долга учитываются расчеты в натуральной форме, а также платежи, осуществляемые в российских рублях.

* Пороговые значения, предлагаемые Международным валютным фондом в аналитических целях. Степень риска: «низкая — средняя — высокая».

** Пороговые значения, предлагаемые Счетной палатой Российской Федерации в аналитических целях.

Источник: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/debt_sustainability.htm&pid=svs&sid=ITM_1646

В то же время (но это не отражается в коэффициентах долговой устойчивости МВФ) необходимо учитывать два момента, потенциально смягчающих проблему российского внешнего долга:

- его значительная часть — это во многом формальный долг российских банков и корпораций своим же зарубежным

филиалам, прежде всего в офшорах и офшоропроводящих странах;

- $\frac{1}{5}$ российского внешнего долга номинирована в рублях, а сам долг характеризуется высокой величиной долгосрочных, а не краткосрочных обязательств.

Внешний долг стране образуется в результате оттока из страны ссудного капитала. Этот долг приносит стране не только поступления платежей, но и проблемы. Для России проблемами являются стремительное сокращение государственной части этого долга в результате его списывания (в том числе государствам с хорошими экспортными ресурсами), а также неплатежи стран-должников.

Внешний долг нашей стране в начале 1990-х гг., перешедший к ней в наследство от Советского Союза, составлял, по оценке, более 150 млрд долл., в основном государствам-союзникам и партнерам СССР. По мере его уплаты и особенно из-за интенсивного списания этого государственного долга в прошлое десятилетие его величина уменьшилась до 35 млрд долл. весной 2015 г. Одновременно сильно вырос внешний долг российскому частному сектору — до 128 млрд долл. Но опять же во многом это ссуды аффилированным фирмам и банкам в офшорах и офшоропроводящих странах, которые потом в основном возвращаются в Россию в виде иностранных ссуд, формально порождая значительную часть российского внешнего долга.

Внешний долг России генерирует ее частному и квазигосударственному сектору платежи в статью «Первичные доходы» платежного баланса в размере 40 млрд долл. (2014 г.). Одновременно, как и в советские годы, ряд стран не желают или не в состоянии обслуживать в должных размерах и в сроки свой официальный (государственный) долг перед Россией и в результате российские госорганы получают от него всего 1 млрд долл. платежей (2014 г.)

35.2. Резервные активы: Россия на фоне других стран

Резервные активы (золотовалютные резервы, международные резервы) состоят из тех внешних активов страны, которые имеются в распоряжении ее монетарных органов. В России резервными активами страны управляет Банк России, он же публикует информацию об их состоянии.

Главными компонентами резервных активов являются иностранная валюта (наличная, на депозитах, в ценных бумагах в иностранной валюте) и монетарное золото (т.е. золото, имеющееся у монетарных властей — золотой запас страны), а второстепенными компонентами — специальные права заимствования (СПЗ), т.е. международная валюта, выпущенная в относительно небольших количествах МВФ в 1970—1980-е гг. для своих стран-участниц в целях погашения ими своего внешнего долга) и резервная позиция страны в МВФ (это открытый для каждой страны-участницы кредит в указанной организации). Итогом ослабления в результате мирового финансового кризиса 2008—2009 гг. позиций доллара США как мировой валюты стало изменение валютной структуры мировых валютных резервов (табл. 35.3).

Таблица 35.3

Валютная структура глобальных резервов, %

Резервная валюта	Показатель					
	1973 г.	1987 г.	1995 г.	2000 г.	2008 г.	2014 г.
Доллар США	84,5	66,0	56,4	55,3	63,0	60,7
Евро (до 1999 г. немецкая марка)	7,9	19,9	22,0	13,6	26,8	24,2
Фунт стерлингов	5,9	2,2	3,4	2,3	4,7	3,9
Швейцарский франк	1,4	1,5	0,1	0,2	0,2	0,3
Японская иена	—	7,0	7,1	4,9	3,1	4,0
Нераскрытые резервы	0,3	3,4	11,0	23,7	2,2	6,9

Источник: IMF. Currency Composition of Official Foreign Exchange Reserves. 2014.

URL: <http://www.imf.org/external/np/sta/cofer/eng/index.htm>

Осенью 2015 г. резервные активы России составляли 371 млрд долл. Структура резервных активов России представлена в табл. 35.4

Таблица 35.4.

Структура резервных активов России на 1 октября 2015 г., млрд долл.

Резервные активы	Показатель
Валютные резервы	311,7
Монетарное золото	48,9
СПЗ	8,0
Резервная позиция в МВФ	2,6
Всего	371,3

Источник: <http://www.cbr.ru/statistics>

Если в первой половине XX в. резервные активы стран мира состояли из золота (золотой запас России в 1913 г. составлял 1338 т, в 1953 г. — 2050 т), то теперь на золотой запас приходится лишь часть резервных активов стран мира. Наибольший золотой запас в мире традиционно имеют США (более 8000 т), а также Германия, Франция, Италия (по 2500—3500 т), золотой запас России с 300 т в начале XXI в. увеличился затем до 1208 т. На преобладание золота в своих международных резервах ориентируются США (72% их резервов) и зона евро (56%).

Но в большинстве стран мира структура резервных активов ориентирована преимущественно на иностранную валюту, даже у ряда стран с резервной валютой — Японии, Великобритании, Швейцарии. На иностранную валюту ориентированы и международные резервы стран БРИКС. Они рассматривают иностранную валюту как более гибкий и более доходный компонент международных резервов (иностранная валюта из этих резервов держится на банковских депозитах или вложена в иностранные ценные бумаги).

Международные резервы предназначены прежде всего для трех целей. Во-первых, для обеспечения сбалансированности платежного баланса. Для него они являются балансирующей статьей, поглощающей в годы профицита излишки (с точки зрения обеспечения импорта товаров, услуг и экспорта капитала) поступающей в страну иностранной валюты, а в годы дефицита платежного баланса служащей источником финансирования этого дефицита.

Во-вторых, для поддержания курса национальной валюты. Он опирается на несколько исходных предпосылок, в том числе на то, какими резервными активами располагает страна. Правда, к странам с полностью конвертируемой валютой это не относится, так как они имеют возможность расплачиваться за международные платежи своей национальной валютой.

В-третьих, для обеспечения международной платежеспособности страны (опять же кроме стран с полностью конвертируемой валютой). Так, международные резервы страны должны гарантировать, что она сможет осуществлять платежи по внешнему долгу и платить за импорт товаров и услуг, даже если резко снизятся экспортная выручка и приток иностранного капитала. Общепринятый минимум достаточности резервов для безопасности импорта товаров и услуг составляет величину, равную трем месяцам этого импорта (хотя многие экономисты полагают, что это должны быть шесть месяцев).

А для соизмерения резервных активов и платежей по внешнему долгу применяется *правило Гринспена — Гвидотти*, по кото-

рому эти резервы должны быть не меньше краткосрочного внешнего долга страны. Оба этих подхода объединяет *критерий Редди*, по которому безопасная величина резервных активов страны равняется трем месяцам импорта плюс годовая величина всех платежей по внешнему долгу. Нетрудно подсчитать, что российские резервные активы превышают все эти критерии.

Для развитых стран проблема достаточности резервных активов неактуальна, так как они могут погашать обязательства перед нерезидентами своей валютой: ведь спрос на нее в мире велик из-за того, что активы развитых стран продаются в мире хорошо вследствие высокой международной конкурентоспособности данных государств. Тем более это относится к государствам с резервной валютой.

Иная ситуация в странах с формирующимися рынками — им трудно погашать внешние обязательства своей валютой, потому что в мире она пользуется ограниченным спросом. Например, у России ее внешний долг лишь на 26% состоит из обязательств в рублях, хотя рубль и является конвертируемой валютой (правда, не полностью конвертируемой). В связи с этим страны, особенно с сильно колеблющейся экспортной выручкой, и прежде всего страны с преобладанием в их экспорте сырья, часто идут на превышение нормативов достаточности валютных резервов.

Целесообразно ли подобное превышение? При ответе на этот вопрос не будем забывать, что во время пика последнего экономического кризиса резервные активы России уменьшились на $\frac{1}{3}$ (потом они постепенно восстанавливались, но все еще не достигли прежнего рекордного уровня в почти 600 млрд долл. летом 2008 г.) (табл. 35.5).

Таблица 35.5

Масштабы, структура и достаточность международных резервов в мире по странам, предоставляющим подобные данные в МВФ

Страны, объединения и регионы	Величина международных резервов, млрд долл., по состоянию на 01.01.2015	Доля в них золота, %	Уровень достаточности резервов в месяцах импорта товаров и услуг, по состоянию на 01.01.2015
Развитые страны, в том числе:	4995,3	16,9	—
США	431,5	71,9	2
еврозона	743,4	55,9	1*
Япония	1 260,5	2,3	15

Окончание

Страны, объединения и регионы	Величина международных резервов, млрд долл., по состоянию на 01.01.2015	Доля в них золота, %	Уровень достаточности резервов в месяцах импорта товаров и услуг, по состоянию на 01.01.2015
Менее развитые страны,	7 087,5	2,8	—
в том числе:			
Китай	3 891,3	1,0	21
Индия	322,5	6,6	7
Бразилия	363,6	0,7	14
ЮАР	49,1	9,8	5
Россия	385,5	12,0	11
Всего	12 082,8	8,6	—

* Только Германия.

Составлено по: <http://www.cbr.ru/statistics>

Выводы

1. Внешний долг страны образуется в результате притока в нее иностранного ссудного капитала. Формально внешний долг существует только у менее развитых стран с их неконвертируемой или не полностью конвертируемой валютой. И действительно, развитые страны не испытывают серьезных проблем с внешним долгом, так как для них это лишь часть их общего (национального) долга, состоящего из долга домохозяйств, банков и корпораций, государственных организаций (государственный, публичный долг). Но и у менее развитых стран острая ранее проблема внешнего долга смягчилась — в прошлом и нынешнем десятилетии не отмечалось таких серьезных кризисов с внешним долгом, как ранее, а коэффициенты тяжести внешнего долга менее развитых стран в целом улучшились.

2. Внешний долг страны делится на долг государственного сектора (государственный, официальный долг) и долг частного сектора (частный долг). Государственный (официальный) внешний долг состоит из внешних обязательств государственных органов (включая местные власти), а также гарантированных государством внешних обязательств частного сектора. У частного сектора внешний долг образуется из обязательств банков и фирм (корпоративный внешний долг). Из частного долга иногда выделяют внешний долг ква-

зигосударственных организаций (долг государственных и полугосударственных фирм и банков), потому что государство фактически берет на себя гарантию внешних обязательств этих фирм и банков.

3. Проблема внешнего долга определяется не столько его размерами, сколько условиями его обслуживания, говоря по-другому, его тяжестью для национальной экономики. Тяжесть внешнего долга страны исчисляется набором показателей (коэффициентов), которые говорят прежде всего о величине внешнего долга и размерах платежей по нему по отношению к ВВП, экспортным доходам и международным резервам страны.

4. Баланс между негативными и позитивными аспектами внешнего долга провести сложно, но, вероятно, можно прийти к выводу, что позитивные аспекты перевешивают негативные, если в стране с нехваткой капитала заемные средства из-за рубежа используются настолько эффективно, что это не порождает трудностей с обслуживанием внешнего долга и высокой зависимостью от кредиторов. А для этого заемные средства должны направляться не столько на финансирование государственного бюджета, сколько на инвестиции в национальную экономику (что преимущественно и происходит в современной России), в том числе приводящие к поступлению иностранной валюты для последующей оплаты внешнего долга. Анализу этой дилеммы помогают предлагаемые МВФ показатели внешней долговой устойчивости.

5. Внешний долг стране образуется в результате оттока из страны ссудного капитала. Этот долг приносит стране не только поступления платежей, но и проблемы. Для России проблемами являются стремительное сокращение государственной части этого долга в результате его списывания (в том числе государствам с хорошими экспортными ресурсами), а также неплатежи стран-должников.

6. Резервные активы (золотовалютные резервы, международные резервы) состоят из тех внешних активов страны, которые имеются в распоряжении ее монетарных органов. Их главными компонентами являются иностранная валюта (наличная, на депозитах, в ценных бумагах в иностранной валюте) и монетарное золото (т.е. золото, имеющееся у монетарных властей — золотой запас страны), а второстепенными компонентами — специальные права заимствования (СПЗ), т.е. международная валюта, выпущенная в относительно небольших количествах МВФ в 1970—1980-е гг. для своих стран-участниц в целях погашения ими своего внешнего долга) и резервная позиция страны в МВФ (это открытый для каждой страны-участницы кредит в указанной организации).

7. Международные резервы предназначены прежде всего для трех целей: во-первых, для обеспечения сбалансированности платежного баланса; во-вторых, для поддержания курса национальной валюты; в-третьих, для обеспечения международной платежеспособности страны (опять же кроме стран с полностью конвертируемой валютой).

8. Общепринятый минимум достаточности резервов для безопасности импорта товаров и услуг составляет величину, равную трем месяцам этого импорта (хотя многие экономисты полагают, что это должны быть шесть месяцев). А для соизмерения резервных активов и платежей по внешнему долгу применяется правило Гринспена — Гвидотти, по которому эти резервы должны быть не меньше краткосрочного внешнего долга страны. Оба этих подхода объединяет критерий Редди, по которому безопасная величина резервных активов страны равняется шести месяцам импорта плюс годовая величина всех платежей по внешнему долгу.

9. Для развитых стран проблема достаточности резервных активов не актуальна, так как они могут погашать обязательства перед нерезидентами своей валютой: ведь спрос на нее в мире велик из-за того, что активы развитых стран продаются в мире хорошо вследствие высокой международной конкурентоспособности данных государств. Тем более это относится к государствам с резервной валютой. Иная ситуация в странах с формирующимися рынками — им трудно погашать внешние обязательства своей валютой, потому что в мире она пользуется ограниченным спросом. В связи с этим страны, особенно с сильно колеблющейся экспортной выручкой, и прежде всего страны с преобладанием в их экспорте сырья, часто идут на превышение нормативов достаточности валютных резервов.

Термины и понятия

Внешний долг страны

Тяжесть внешнего долга

Обслуживание внешнего долга

Внешняя долговая устойчивость

✓ Внешний долг стране

Резервные активы (золотовалютные резервы, международные резервы)

Правило Гринспена — Гвидотти

Критерий Редди

Вопросы и задания для самопроверки

1. Почему внешний долг развитых стран формально не считается внешним долгом?
2. Какова структура внешнего долга страны?
3. У каких стран и регионов тяжесть внешнего долга увеличивается, у каких уменьшается?
4. Назовите показатели обслуживания внешнего долга.
5. Назовите показатели достаточности международных резервов.
6. Почему развитые страны меньше обеспокоены величиной своих международных резервов?

Литература

Волгина Н.А. Международная экономика. 2-е изд. М., 2010.

Киреев А. Международная микроэкономика. М., 2014.

Кругман П., Обстфельд М. Международная экономика: теория и политика: Пер. с англ. СПб., 2004.

Мировая экономика в начале XXI века ; под ред. Л.М. Григорьева. М., 2013.

Сакс Дж., Ларрен Ф. Макроэкономика: глобальный подход : пер. с англ. М., 1996.

Хасбулатов Р.И. Мировая экономика. М., 2013.

Хасбулатов Р.И. Международные экономические отношения. М., 2011.

Todaro M., Smith S. Economic Development, 12th ed. N.Y., 2015.

Menipar E., Menipar A. International Business: Theory and Practice. Los Angeles, 2011.

Azerbeshova A., Luis J., Ojah K. etc. Global Business, 4th ed. SA, 2011.

Предметный указатель

(в скобках указаны главы, где дается объяснение приведенным терминам и понятиям)

- «Биотехнологическая революция» (11)
- «Генная революция» (11)
- «Горячие деньги» (11)
- «Грязные деньги» (5)
- «Зеленая революция» (11)
- «Зеленый ВВП» (5)
- «Продовольственная бедность» (11)
- «Путешествующие по кругу» инвестиции (9)
- Абсолютная бедность (5)
- Абсорбционный подход к платежному балансу (34)
- Агропромышленный комплекс (АПК) (11)
- Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество, АТЭС (7)
- Аккредитив (27)
- Арбитражная оговорка (27)
- Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН) (7)
- Базельские соглашения (11)
- Базисные условия поставки (27)
- Банковский перевод (во внешне-торговых расчетах) (27, 33)
- Бегство капитала (30)
- Бедные страны с большим внешним долгом (11)
- Бреттон-Вудская мировая финансовая система (11)
- БРИКС (1)
- Брутто за нетто (27)
- Валютная котировка (33)
- Валютное регулирование и валютный контроль (33)
- Валютное управление (валютное правление, валютный совет) (33)
- Валютный (обменный) курс (33)
- Валютный арбитраж (33)
- Валютный коридор (33)
- Вашингтонский консенсус (4)
- Внезапная остановка притока капитала (34)
- Внешнеторговая субсидия (25)
- Внешний долг стране (35)
- Внешний долг страны (35)
- Внешняя долговая устойчивость (35)
- Водные ресурсы (13)
- Восточноафриканское сообщество (7)
- Вторичный сектор (4)
- Гарантии (во внешнеторговом контракте) (27)
- Гидросфера (12)
- Гидросфера (13)
- Гипотеза инновационного пути развития (30)
- Гипотеза политической трилеммы глобальной экономики (4)
- Глобальная экономика (1)
- Глобальное экономическое регулирование (8)
- Глобальные (международные) дисбалансы (11)
- Горнорентные экономики (24)
- Грант-элемент (31)
- Группа двадцати, G 20 (1)
- Группа семи, G 7 (1)
- Двойной валютный рынок (33)
- Девальвация (33)
- Девизная политика (33)
- Деиндустриализация (4)
- Демографический переход (10)
- Демпинг (25)
- Децильный коэффициент (5)
- Дискриминация (5)
- Длинная позиция (33)
- Догоняющее развитие (3,5)
- Документарный аккредитив (33)
- Евразийский союз (7)
- Евразийский экономический союз (ЕАЭС) (7)

- Евровалюты (33)
 Жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ) (11)
 Закрытая экономика (1)
 Западноафриканский экономический и валютный союз (7)
 Земельные ресурсы (13)
 Зона евро (еврозона) (15)
 Инвестиционные рейтинги (30)
 Инвестиционный климат (30)
 Индекс многомерной бедности (5)
 Индекс транснационализации (9)
 Инкассо (чистое и документарное) (27, 33)
 Инкотермс (27)
 Инновация (4, 10)
 Информационные ресурсы (10)
 Исламская этика бизнеса (21)
 Капиталоемкость (3)
 Капиталообразование (11)
 Капиталоотдача (3)
 Капитальный контроль (11, 30)
 Качество роста (3)
 Конвенциональный штраф (27)
 Конвенция ООН о международных договорах купли-продажи товаров (Венская) (27)
 Конвертируемость валюты (33)
 Контракт купли-продажи (27)
 Концепция (гипотеза) устойчивого развития (5)
 Концепция воздействия состояния платежного баланса на обменный курс (33)
 Конъюнктура товарного рынка (товарная конъюнктура) (26)
 Короткая позиция (33)
 Коэффициент (индекс) Джини (5)
 Коэффициент природоемкости (5)
 Кредитные рейтинги (30)
 Критерий Редди (35)
 Курс покупателя (33)
 Курс продавца (33)
 Курс СПОТ (33)
 Курс форвард (33)
 Кэйрецу (16)
 Лесистость (13)
 Лесные ресурсы (13)
 Либерализация экономической деятельности (регулирование) (4)
 Макиладорос (7)
 Массовая бедность (5)
 Международная инвестиционная позиция страны (30)
 Международная помощь (31)
 Международная трудовая миграция (внешняя трудовая миграция) (32)
 Международное движение капитала (трансграничное движение капитала, экспорт и импорт капитала, вывоз и ввоз капитала, отток и приток капитала) (30)
 Международное движение экономических ресурсов (2)
 Международное разделение труда (2)
 Международные (глобальные) финансовые центры (11)
 Международные неправительственные организации (8)
 Международные неторговые расчеты (33)
 Международные правительственные организации (7)
 Международные торговые расчеты (33)
 Международные экономические организации (7)
 Международные экономические отношения (внешнеэкономические отношения, внешнеэкономические связи) (1)
 Менее развитые страны (1)
 Мировая валютная система (33)
 Мировая финансовая (валютно-финансовая) система (11)
 Мировая цена (26)
 Мировая экономика (мировое хозяйство, всемирное хозяйство) (1)
 Мировой валютный рынок (33)
 Мировой рынок товаров и услуг (1)
 Мировой рынок труда (32)

- Мировой финансовый рынок (мировые рынки капитала) (11)
Мировые рынки товаров и услуг (26)
Мировые финансовые центры (11)
Многосторонняя торговая система (25)
Многоукладность (5)
Модели территориального развития ТНК (30)
Модель интернализации (30)
Модель монополистических преимуществ (30)
Монетаристский подход к платежному балансу (34)
Наименее развитые страны (1)
Налог Тобина (11)
Научные ресурсы (10)
Национальная инновационная система (10)
Национальная экономическая модель (6)
Национальный режим (25)
Ненаблюдаемая экономика (5)
Неравенство возможностей (6)
НИОКР (10)
Новая финансовая архитектура (11)
Новые индустриализированные азиатские экономики (1)
Новые индустриальные страны (1)
Норма валового накопления (11)
Норма валового сбережения (11)
Оборонно-промышленный комплекс (ОПК) (11)
Образовательные ресурсы (10)
Обслуживание внешнего долга (35)
Окончательная сдача-приемка (27)
Олигарх (6)
Олигархический госкапитализм (6)
Открытая экономика (1)
Относительная бедность (5)
Оферта (27)
Официальная помощь развитию (официальная помощь в целях развития) (31)
Офшорные центры (офшорные зоны, налоговые гавани) (11)
Офшоры (офшорные финансовые центры, налоговые гавани) (11)
Паритет покупательной способности, ППС (1)
Пекинский консенсус (4)
Первичные потребности (5)
Первичный сектор (4)
Плантационные экономики (24)
Платежная карта (33)
Платежный баланс (34)
Подвижная цена (27)
Показатель истинных сбережений (5)
Политическая (административная) рента (6)
Помощь развитию (11)
Портфельные инвестиции (30)
Поствашингтонский консенсус (4)
Постиндустриализация (4)
Правило Вальраса (30)
Правило Гринспена — Гвидотти (35)
Предварительная сдача-продажа (27)
Предпринимательский ресурс (предпринимательские способности, предпринимательство) (10)
Природные ресурсы (12)
Программа международных сопоставлений ООН (1)
Производительность труда (3)
Протекционизм (1)
Прочие инвестиции (30)
Прямые инвестиции (11, 30)
Развитые страны (1)
Рассрочка платежа (27)
Расчеты в форме аванса (33)
Расчеты по открытому счету (33)
Расчеты с использованием векселей (33)
Реальный капитал (11)
Реальный сектор (11)
Ревальвация (33)
Региональные торговые соглашения (25)

- Режим наибольшего благоприятствования (РНБ) (25)
 Резервные активы (золотовалютные резервы, международные резервы) (35)
 Резидент (34)
 Реиндустриализация (4)
 Рекламация (27)
 Рекреационные ресурсы (13)
 Рентный капитализм (21)
 Ресурсообеспеченность (12)
 Рост без развития (3)
 Свободная экономическая зона (6)
 Связанная помощь (31)
 Сдача-приемка (27)
 Североамериканская зона свободной торговли, НАФТА (7)
 Секьюритизация (4)
 Сельскохозяйственные угодья (13)
 Система золотого стандарта (11)
 Скользящая цена (26, 27)
 Совет по финансовой стабильности (11)
 Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива, ССАГПЗ (21)
 Сого сёся (16)
 Содружество Независимых Государств (СНГ) (7)
 Социальная мобильность (5)
 Социальное расслоение (5)
 Союзное государство России и Белоруссии (7)
 Специализация контракта (27)
 Специальные права заимствования (СПЗ) (8)
 Стадии экономического развития (1)
 Стационарные экономики (23)
 Страны — экспортеры прочего сырья (1)
 Страны — экспортеры топлива (1)
 Страны с переходной экономикой (1)
 Страны-должники (1)
 Строительный комплекс (11)
 Суверенные фонды (9)
 Счет ЛОРО (33)
 Счет НОСТРО (33)
 Счет операций с капиталом (34)
 Счет текущих операций (текущий счет, текущий платежный баланс, текущие операции) (34)
 Таможенный кодекс (25)
 Таможенный тариф (25)
 Тарифная линия (25)
 Твердая цена (27)
 Теория автоматического равновесия платежного баланса (34)
 Теория международной конкурентоспособности (2)
 Теория паритета покупательной способности (33)
 Теория периферийной экономики (4)
 Теория рационального природопользования (5)
 Теория ценности активов (33)
 Теория экономического развития (5)
 Теория экспортных продуктов (14)
 Топливо-энергетический баланс (11)
 Топливо-энергетический комплекс (ТЭК) (11)
 Торговая политика страны (25)
 Торговые и деловые обыкновения (узансы) (27)
 Торговый обычай (обычай делового оборота) (27)
 Точное (прецизионное) земледелие (11)
 Трансатлантическое торговое и инвестиционное партнерство (7)
 Транснациональные корпорации (ТНК) (9)
 Транстихоокеанское партнерство (7)
 Тратта (27)
 Третичный сектор (4)
 Трипартизм (7)
 Трудовые ресурсы (труд) (10)
 Тяжесть внешнего долга (35)
 Уровень экономического разви-

- тия (1)
Условие Маршалла — Лернера (34)
Учетная (дисконтная) политика (33)
Уязвимые группы населения (5)
Фиксинг (33)
Фиксированный валютный курс (33)
Финансовые деривативы (30)
Финансовый капитал (финансовые ресурсы, финансовые активы) (11)
Финансовый сектор (11)
Финансовый счет (34)
Финанциализация (4)
Фирмы-однодневки (30)
Фонды прямого инвестирования (9)
Форс-мажорная оговорка (27)
Хуацяо (20)
Цена с последующей фиксацией (27)
Чеболь (16)
Чек (во внешнеторговых расчетах) (27, 33)
Человеческий капитал (10)
Чистые ошибки и пропуски (34)
Эклектическая модель прямых иностранных инвестиций (модель OLI) (30)
Экономика знаний (экономика, основанная на знаниях) (10)
Экономическая глобализация (4)
Экономическая модернизация (5)
Экономическая отсталость (5)
Экономическая эффективность (3)
Экономически активное население (рабочая сила) (10)
Экономический рост страны (3)
Экономическое прогнозирование (3)
Экономическое развитие (3)
Экспортная квота (25)
Эластичный подход к платежному балансу (34)
Энергоемкость (3)
Энергоотдача (3)
Южноафриканский таможенный союз (7)
Ямайская мировая финансовая система (11)
Tel quel (2)

