

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И ХОЗЯЙСТВЕННАЯ ПРАКТИКА: ГЛОБАЛЬНЫЕ ВЫЗОВЫ

Международная конференция
«Эволюция международной торговой системы:
проблемы и перспективы — 2017»

26–28 октября 2017 г.
Санкт-Петербург, Российская Федерация



СКИФИЯ-ПРИНТ
Санкт-Петербург
2017

ББК 65я43
УДК 33(082)
Э40

Печатается по постановлению
Редакционно-издательского совета
Экономического факультета
Санкт-Петербургского государственного университета

Редколлегия: *д.э.н., проф. С.Ф. Сутырин,*
к.э.н., доц. О.Ю. Трофименко,
д.э.н., проф. Е.Г. Ефимова,
д.э.н., доц. Н.А. Навроцкая,
к.э.н., доц. И.В. Воробьева,
д.э.н., проф. Н.П. Кузнецова,
д.э.н., проф. А.Ю. Панибратов,
д.э.н., проф. А.И. Погорлецкий,
к.э.н., доц. Л.В. Попова,
к.э.н., доц. В.Г. Шеров-Игнатъев

Рецензенты: *д.э.н., проф. С.П. Удовенко,*
д.э.н., проф. В.М. Шавшуков

Э40 Экономическая теория и хозяйственная практика: глобальные вызовы. Материалы международной конференции «Эволюция международной торговой системы: проблемы и перспективы — 2017». — СПб: Скифия-принт, 2017. — 512 с.

ISBN 978–5–98620–294–5

В предлагаемый вниманию читателей сборник включены доклады, представленные для участия в международной конференции «Эволюция международной торговой системы: проблемы и перспективы — 2017», проводимой в Санкт-Петербурге 26–28 октября 2017 г.

Материалы конференции публикуются впервые.

ББК 65я43

ISBN 978–5–98620–294–5

© Коллектив авторов, 2017
© ООО «Скифия-принт», 2017

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие.	7
<i>Marc Auboin</i> What is the import intensity of global aggregate demand?.....	9
<i>Andrey Belov, Genrietta Soboleva</i> Mass media publications and the dynamics of the shadow economy in Russian grab trading	20
<i>Dawei Cheng</i> Establishing regional value chains under the one belt, one road initiative and policy priorities.	28
<i>Kristina Drienikova</i> The EU’s FTAs Involvement in the South and East Asia Region	33
<i>Olga L. Garanina</i> China and India in internationalisation of the Russian oil industry.....	42
<i>Svetlana B. Globa</i> International economic integration as a factor of development of Arctic territories	51
<i>Xueling Guan, Manyu Liu</i> The political economy of the “nationality” in multinational corporations... ..	60
<i>Weiping Huang, Jian Huang</i> Official Development Assistance (ODA) and South-North Cooperation. ...	67
<i>Daria Klishevich, Alexandr Abramkov</i> Internationalization of state-owned enterprises: literature review and research agenda	90
<i>Alexandra G. Koval, Olga Y. Trofimenko</i> RTAs versus the WTO in the dispute settlement: Latin American experience	98
<i>Konstantin Nefedov, Aron Perenyi, Andrei Panibratov</i> How effective is the growth in volumes of international trade for service industries? An emerging country perspective.....	106

<i>Toshihiro Oka</i>	
Cost-effectiveness of the policy measures to reduce human health risks from radiological contamination due to the Fukushima daiichi nuclear accident.	117
<i>Gang Peng, Yijia Ren</i>	
The Features and Trends of China's OFDI and the Prospects for Win-Win Cooperation with Russia	131
<i>Fritz Söllner</i>	
The refugee crisis and the political economy of immigration.	147
<i>Алиев М.Д.</i>	
Нелегальная миграция в России и США: сравнительный анализ	156
<i>Воронова Н.С., Покровская Н.В.</i>	
Финансовые аспекты развития Евразийской интеграции.	164
<i>Ефимова Е.Г., Вроблевская С.А.</i>	
Транспортно-транзитная политика в регионе Балтийского моря: интересы стран Балтии и позиции России	174
<i>Глуценко Г.И., Вартанян А.А.</i>	
Социально-экономические детерминанты трудовой миграции высококвалифицированных кадров: эмпирическое исследование по российским выпускникам.	190
<i>Горемышев А.В., Капусткин В.И.</i>	
Альтернативный вариант разработки стратегии конкурентоспособности российской атомной энергетики на мировом рынке	202
<i>Горшков В.А., Подоба З.С.</i>	
Японо-Российское сотрудничество в сфере торговли и инвестиций.	216
<i>Губина М.А.</i>	
Индийский опыт проведения политики импортозамещения в фармацевтической отрасли.	228
<i>Ионцев В.А.</i>	
Роль международной трудовой миграции в экономическом развитии России в условиях демографического кризиса	242
<i>Каптякова Э.</i>	
Анализ внешней торговли между Словакией и Россией на основе индекса интенсивности	254

<i>Колесникова Т.В.</i>	
Публичные финансы КНР как платформа для развития инновационной экономики	266
<i>Колесов Д.Н., Попова Л.В., Хованов Н.В.</i>	
Три новейших индекса китайского юаня (опыт статистического анализа)	277
<i>Кольцов Е.О.</i>	
Новый старый друг или протекционизм в торговой политике Европейского союза в современных условиях	292
<i>Ковалева А.С.</i>	
Японо-Российское сотрудничество в области инноваций	300
<i>Козлова И.В., Трофименко О.Ю.</i>	
Прямые иностранные инвестиции в экономике Санкт-Петербурга до и после установления режима санкций	306
<i>Максакова М.А.</i>	
Перспективы взаимодействия Евразийского экономического союза со странами дальнего зарубежья	315
<i>Мальцева В.А.</i>	
Агропротекционизм США и ЕС: формы и проблемы оценки масштаба искажающего воздействия	324
<i>Мордвинова А.Э.</i>	
Эндогенные и экзогенные детерминанты деиндустриализации старопромышленных регионов	331
<i>Нечаева А.Е.</i>	
Методы прогнозирования влияния нетарифных мер регулирования внешней торговли	345
<i>Петров С.Н.</i>	
Российские туристические продукты на международном рынке туристических услуг	351
<i>Пецольдт Керстин, Воробьева И.В.</i>	
Прямые инвестиции немецких автомобильных компаний в России . .	358
<i>Погорлецкий А.И.</i>	
Экспортный потенциал России: текущая характеристика и перспективы	371
<i>Попова Л.В., Борисов Г.В., Расулинежад Э.</i>	
Влияние санкций на внешнюю торговлю России: предварительные результаты	385

<i>Портанский А.П.</i>	
О перспективах мегарегиональных торговых соглашений	392
<i>Рязанцев С.В.</i>	
Эмиграция из России и «русскоязычная» экономика за рубежом. . . .	404
<i>Рынио Алан</i>	
Влияние российских контрсанкций на развитие сельского хозяйства и пищевой промышленности России	416
<i>Соколовская Е.В.</i>	
Косвенное налогообложение электронной торговли в открытой экономике.	428
<i>Субботина К.В.</i>	
Стратегия обеспечения энергетической безопасности Японии в XXI веке	437
<i>Токмакова Е.П.</i>	
Построение оптимальных корзин валют стран Восточной и Юго-Восточной Азии.	445
<i>Топилин А.В., Воробьева О.Д., Максимова А.С.</i>	
Особенности иммиграции в России в 2011–2016 годах	453
<i>Трунян Г.Р., Максимова А.С.</i>	
Проблемы адаптации трудовых мигрантов в России	462
<i>Чупина Д.А.</i>	
Применение нетарифных барьеров во внутриблоковой торговле региональных интеграционных объединений: итоги сравнительного анализа практики стран МЕРКОСУР	468
<i>Шевченко Н.В.</i>	
Международная трудовая миграция как фактор социально-экономического развития приграничных регионов	481
<i>Шеров-Игнатъев В.Г.</i>	
Евразийский экономический союз сегодня: проблемы и поиски решений.	491
List of authors	502
Список авторов	507

ПРЕДИСЛОВИЕ

Кафедра мировой экономики Санкт-Петербургского государственного университета продолжает традицию проведения международных конференций, посвященных рассмотрению актуальных проблем развития мирохозяйственных связей. Очередная конференция «Эволюция международной торговой системы: проблемы и перспективы — 2017» состоялась в стенах экономического факультета СПбГУ 26–28 октября 2017 года. В настоящем сборнике представлены тексты докладов и сообщений участников этого научного форума.

В настоящее время мировая экономика вновь находится на пороге глобальной перезагрузки. Состояние хозяйственных систем и основные показатели развитых стран говорят, что нынешняя модель исчерпала свой ресурс и нуждается либо в переосмыслении, либо в дополнительном стимулировании.

Традиционно круг вопросов, рассматриваемых в рамках конференции, отвечает современным проблемам, с которыми сталкиваются глобальная экономика, отдельные страны, регионы и компании. Работа пленарного заседания традиционно была посвящена вызовам глобализации, роли Всемирной торговой организации в развитии мировой экономики и проблемам, с которыми сталкивается Россия в своей внешнеэкономической деятельности. На нем с докладами вступили известные представители российского и зарубежного академического сообщества, такие как П. Совз, Х. Вэйпин, М. Обойн, О. В. Буторина, А. И. Погорлецкий.

В этом году присутствие большого количества участников позволило сформировать 10 секций, в ходе работы дискуссия фокусировалась на более конкретных вопросах. Примечательно, что существенная доля докладов, представленных на конференции, являлась отражением реализации научных проектов, финансируемых ведущими российскими и зарубежными научными фондами. В частности, к ним относятся презентации результатов научной деятельности в рамках проекта РФФИ № 17-02-00688 «Трансформация внешнеэкономической политики России в меняющихся геополитических условиях», проводимой в СПбГУ в 2017–2018 годах, гранта Российского научного фонда № 16-18-10435 «Эмиграция из России и формирование русскоговорящих общин: новые тенденции, социально-демографические и эко-

номические последствия», ВЕГА № 1/0546/17 «Влияние геополитических изменений на реализацию стратегических торговых интересов ЕС (на примере экономики Словакии)» и др. Иногородние и иностранные участники внесли существенный вклад в работу конференции.

Уже стало доброй традицией проведение круглого стола «Международный бизнес перед лицом новых вызовов», объединившего представителей российских компаний, органов государственного управления и научного сообщества для поиска ответов на наиболее актуальные вопросы развития мировой и национальной экономики. Совместными усилиями участники пытаются определить влияние геополитики на государственное регулирование в России, оценить процесс адаптации отечественного бизнеса к условиям глобальной турбулентности, новые возможности и стратегии развития российских компаний. Круглый стол в 2017 году был посвящен развитию экспортного потенциала России.

Второй день конференции был посвящен изучению тенденций, связанных с развитием глобальных производственных систем. Это проходило в рамках мероприятия «Открытость и интеграция экономик ЕС и России. Глобальные цепочки стоимости», организованного Представительством Европейского союза в Российской Федерации совместно с СПбГУ в ходе реализации проекта «Общественная дипломатия. ЕС и Россия».

Как и в предыдущие годы, в программу конференции были включены так называемые аспирантские семинары, где молодые ученые из России и ряда зарубежных стран представляли предварительные результаты своих диссертационных исследований. По единодушным отзывам участников, возможность выступить, получить вопросы и комментарии ведущих специалистов в области мировой экономики стимулирует появление новых идей и способствует повышению качества исследований. В качестве модераторов выступили известные представители академического сообщества.

Надеемся, что материалы конференции будут полезны всем, кто профессионально занимается и серьезно интересуется различными проблемами экономической теории и хозяйственной практики, международными экономическими отношениями. Будем признательны за отзывы, комментарии, пожелания и критические замечания. Просим направлять их в адрес кафедры мировой экономики Санкт-Петербургского государственного университета по адресу:

191123, Россия, Санкт-Петербург, ул. Чайковского, д. 62
или по электронной почте: worlddec.conferences@gmail.com

Редакционная коллегия

WHAT IS THE IMPORT INTENSITY OF GLOBAL AGGREGATE DEMAND?

Abstract

While many studies look at the impact of trade on the supply side, notably through its impact on international vertical specialization, global supply chains, fewer papers are looking at how import penetration impacts aggregate demand. The increased import intensity of aggregate demand has been a feature of the globalization process, pre-2009 financial crisis. Since then, the import/trade intensity of some aggregate demand component seems to have behaved differently. Using input/output tables for almost 40 countries accounting for the bulk of world trade, this paper calculates the import intensity of aggregate demand over a full cycle (1995–2014). It finds that the most pro-cyclical components of aggregate demand, i. e. investment, exports and private consumption, are also found to be most import intensive; net government expenditures are less so. The most import intensive demand component of all is investment, which globally has an import content of 37%. Unsurprisingly, investment is the only one aggregate demand component, which has not recovered its 2009 level global, a reason that might explain the relative slowdown of trade, at any given level of import intensity. Further, though, the import intensity of investment seems to level off, if not fall, in some emerging market economy. While the phenomenon is not long enough to be examined in detail, this is a change which might affect the pace of trade globalization.

Keywords: investment; trade policy; business cycles.

JEL classification: E22; F13; F44

1. INTRODUCTION

In the past two decades, the expansion of trade has been significantly larger than overall economic activity, almost by a factor of 2 during its periods of fastest growth — in the late 1990's and early 2000's. The relationship between trade and economic activity has been looked at from the point of view of the supply side, that is, imports and GDP. This approach is justified as it highlights the impact of trade on the overall economy, which takes place mainly through the change in the allocation of resources and the productivity impact of import competition. From the

¹ Economic Research and Statistics Division, World Trade Organization. The views expressed in this working paper, which is work in progress, are entirely mine, as well as any error. They do not commit my organization or anyone else.

perspective of national accounts, imports come in addition to GDP, in order to account for the overall supply of an economy. From a global supply perspective, though, imports equal exports. Hence trade has no accounting impact in increasing GDP other than through the allocative and productivity effects described above.

However, from a macroeconomic perspective, traded goods are an element of demand for the produced goods of any one country. Exports are the part of demand addressed by foreign residents, while domestic consumption, fixed gross capital formation and net government expenditures form domestic demand. Still, with the opening up of economies, the import content of domestic demand has also increased in recent years, both in developed and developing and emerging economies. Hence, cyclical or structural developments affecting aggregate demand locally and globally affect the demand for traded goods as well, through their import content.

This paper aims at calculating the import content of elements of demand through the use of input-output tables at the national level, and to examine the evolution of its most trade-intensive components, with a view to offer a new perspective on recent trends of global trade. It builds on an analysis of input/output tables for almost 40 countries accounting for the bulk of world trade, by calculating the import intensity of aggregate demand over a full cycle (1995–2014).

The paper finds that the investment, exports and private consumption are, respectively, also the most import intensive of component of aggregate demand; net government expenditures are less so. The most import intensive demand component of all components of aggregate demand is investment (that is, gross fixed capital formation), which globally has an import content of 37%. Unsurprisingly, investment is the only one aggregate demand component, which has not recovered its 2009 level global, a reason that might explain the relative slowdown of trade, at any given level of import intensity. Moreover, though, the import intensity of investment seems to level off, if not fall, in some emerging market economies. While the phenomenon has not been observed long enough to be considered as a trend yet, it may impact the shape of trade globalization if it was sustained.

The paper is structured as follows: Section 2 looks at the existing literature on the topic. Section 3 calculates the import intensity-adjusted demand and discusses the results. Section 4 looks at the impact of global value-chains (GVCs) in the global trade slowdown, and finds that it seemed to have played a limited role.

2. LITERATURE

The global economic recovery following the 2008–9 financial crisis has been unusually weak on nearly all fronts. It involved both slower-than-expected growth domestically in developed and developing economies, as well as weaker links

between these countries, as reflected in the reduction of the rate of growth of international capital and trade flows relative to the pre-crisis crisis (IMF, 2016). The weakness in economic activity, initially confined to European countries (during the crisis of the euro-zone in 2011–13), has been spreading to emerging market economies (2014–2016), some of which fell in recession (Brazil, Russia). Economic activity also softened in China, as prior excesses unwind, and the economy is rebalancing into a consumption-based one.

Constantinescu, Mattoo and Ruta (2015) suggested that while short term determinants such as weak global demand were dominant during the financial crisis and the first year of the recovery, the decline of the long-run world trade elasticity (and of trade growth in general) — which started out in the early 2000’s according to the authors — explained more than half of the 2012–2013 global trade slowdown. This decline in the long-term elasticity of trade could be attributed, according to the authors, to the slowing pace of international vertical specialization (global value chains) rather than increasing protection or the changing composition of trade and GDP.

Bussière et al. (2013) adopted an original approach to incorporate the changing patterns of trade into the analysis of demand. Rather than using a standard demand model, which prediction value had considerably declined since the global trade collapse, they constructed an import-intensity-adjusted measure of aggregate demand. This measure weights each component of aggregate expenditure (consumption, government expenditure, fixed capital investment, exports) by their import intensity, computed from OECD input-output tables. Looking at data from 18 OECD countries in the period 1985–2011, their model, incorporating the import-intensity measure, explained 80% of the average fall in imports of the G7 countries’ imports during the great trade collapse. Bussière’s (et al.) methodology was used in the most recent contributions on the decline in trade income elasticities. The IMF (2016) found that “the overall weakness in economic activity and aggregate demand, in particular in investment, has been the primary restraint on trade growth, accounting for up to three-fourths of the overall slowdown.”

The ECB (2016) emphasized two categories, structural (global value chains) and non-structural (the demand channel). The non-structural category, re-named compositional changes, encompassed both the shift of growth in trade and economic activity towards economies with lower trade intensity and changes in the composition of aggregate demand towards less trade intensive-component. The other source of change is related to structural factors such as less reliance on GVCs and the growth of protectionism. According to the ECB, compositional effects explained a bigger half of the decline in the global income elasticity of trade, while structural factors accounted for the smaller half.

3. CALCULATING THE IMPORT INTENSITY-ADJUSTED DEMAND

3.1. Methodology and data

It seemed interesting to follow the innovation introduced by Bussière et al.(2013) with a view to updating and improving it.

Methodology

In this section, I explain how the total import content of final demand expenditure (private consumption, gross fixed capital formation, government consumption and exports) was computed, by using Input-Output tables. The total value of imports for each expenditure component is given by the sum of imports of final goods and services for final use/demand, i. e. direct imports, and imports of inputs required by domestic industries to produce an output which will either be absorbed domestically or exported (indirect imports). The distinction between direct and indirect imports is allowed by the use of national Input-Output (I-O).For each expenditure component k , national Input-Output tables are used to calculate the value of direct imports (M_k^{dir}) and the value of indirect imports (M_k^{indir}). The total value of imports of each expenditure component (M_k) is then given by:

$$M_k = M_k^{dir} + M_k^{indir}, \quad (1)$$

with k = Private consumption, Government consumption, Investment, Exports.

The total import content of each expenditure component k (ω_k) is then calculated by dividing the total value of imports of each expenditure component k (M_k) by the total final demand for domestic output (value added) plus imports, for the respective expenditure component (F_k):

$$\omega_k = \frac{M_k}{F_k}. \quad (2)$$

Equivalently, combining equations (1) and (2), results in:

$$\omega_k = \frac{M_k^{dir} + M_k^{indir}}{F_k} = \frac{M_k^{dir}}{F_k} + \frac{M_k^{indir}}{F_k} = \omega_k^{dir} + \omega_k^{ind}, \quad (3)$$

where, the total import content of each expenditure component (ω_k) is the sum of the direct (ω_k^{dir}) and indirect (ω_k^{ind}) import contents. The indirect import content of each aggregate expenditure component represents the share of intermediate imported inputs per unit of final demand (for the rest of the paper it will be referred to as indirect imports). The direct import content represents the share

of imported final goods and services per unit of final demand (this will be referred to in the rest of the paper as direct imports).¹

The import-intensity-adjusted demand (IAD) was thus constructed country-by-country as a weighted average of traditional aggregate demand components:

$$\ln IAD_t = \omega_{C,t} * \ln C_t + \omega_{G,t} * \ln G_t + \omega_{I,t} * \ln I_t + \omega_{X,t} * \ln X_t, \quad (4)$$

where: C stands for private consumption, G for government consumption, I for investment and X for exports. The weights ($\omega_{k,t}$, with $k = C, G, I, X$) are the total import content of each of the four final demand expenditure components for goods and services (C, G, I or X) and they are constructed as explained above. Weights are time varying and normalised in each year so that they sum up to 1. While Bussière et al. (2013) made such calculation for 18 OECD countries, we have extended it to a set of 38 countries, accounting for more than 75% of world trade in real terms, in 2015.

Data

In this paper, the latest delivery of the WIOD database, the 2016 edition containing 2014 as the last available data year, has been used. The WIOD database contains annual time-series of world input-output tables, comprising national input-output tables connected by bilateral international trade flows. By comparison, OECD I-O tables and the Trade in Value Added database (TiVA) only compiled data for particular benchmark years. The WIOD also covers a larger number of countries (forty-three), including all 28 EU countries, the United States, Japan, Canada, and the main emerging market economies (including the so-called BRIC). The WIOD database provides a model for the rest-of-the-world. We were able to calculate the annual import content of the four components of aggregate demand for 38 countries from 1995 to 2014, accounting for around 83% of world GDP and 76% of world trade in real terms in 2015.² The results of our calculations are presented below.

¹ Note that the direct import content of exports is zero as we excluded re-exports of goods and services from our analysis. The author is mindful that for some countries, such as China and other emerging economies, this assumption might be a bit problematic due to the high amount of processing trade; therefore in these countries we are likely to bias downward the total import content of exports.

² For 2015 we assumed the same import content as in 2014. The 38 countries included in this paper's analysis are: 26 European countries (Austria, Belgium, Bulgaria, Cyprus, Czech Republic, Denmark, Estonia, Finland, France, Germany, Greece, Hungary, Ireland, Italy, Latvia, Lithuania, Luxemburg, Netherland, Poland, Portugal, Romania, Slovak Republic, Slovenia, Spain, Sweden, UK) and 12 other major countries (Australia, Brazil, Canada, China, India, Indonesia, Japan, Mexico, Russia, South Korea, Turkey, and the United States).

3.2. Results

Figure 1 shows the evolution of the average total import content of the four GDP expenditure components (private consumption, government expenditure, gross fixed capital formation and exports) in the 38 countries analysed, over the period 1995–2014. The most pro-cyclical components of aggregate demand, i. e. investment, exports and private consumption, are also found to be most import intensive; net government expenditures are less so.

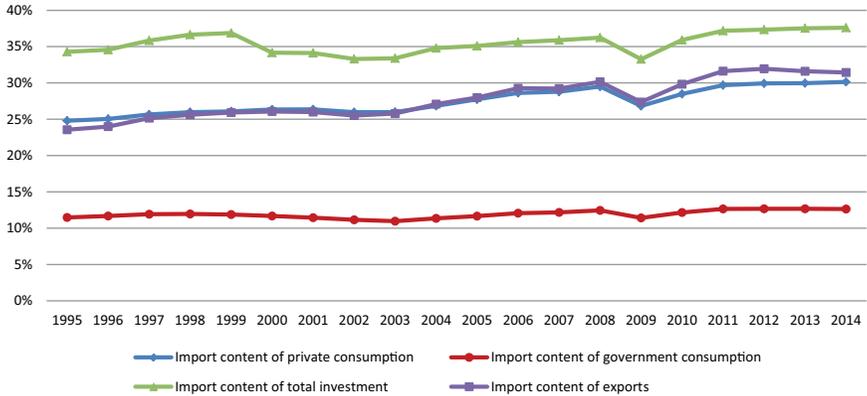


Figure 1: Evolution of average import content of aggregate demand components for all sample countries

Source: WIOD Input-Output tables and authors' calculations.

Investment is the most import-intensive component of domestic demand, with an average import content (for all 38 countries) of 37% between 1995 and 2014, although the overall import content of exports and of private consumption have been the two components of demand growing the fastest over this period. There was a drop in import-intensity during the global financial crisis of 2008–2009, followed by a very slow recovery afterwards. Since then, investment has continued to be the most import-intensive component of GDP but seemed to have levelled off for some emerging market economies; the import intensity of exports and private consumption slightly increased in recent years.

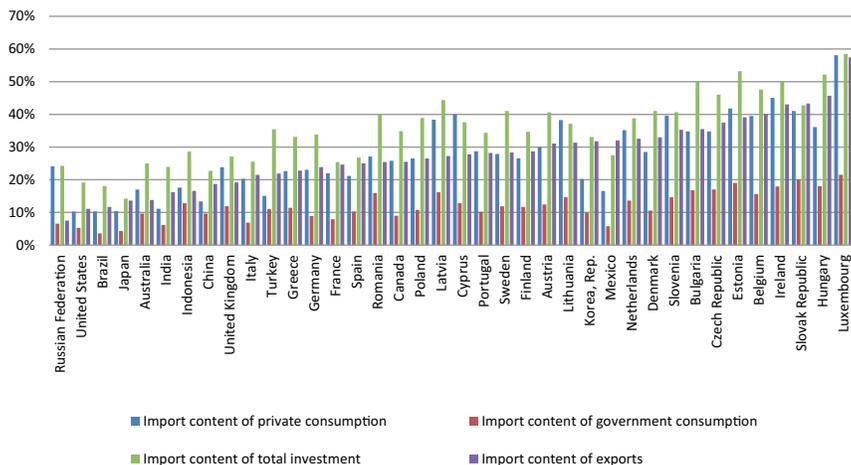


Figure 2: Import content of aggregate demand components — average of 1995 to 2014

Source: WIOD Input-Output tables and authors' calculations

Figure 2 shows that the import content of aggregate demand components varies across countries. For smaller, outward-oriented economies, the import content of exports is particularly high (Belgium, Luxembourg). It is lower for countries with substantial exports in natural resources since these activities require fewer intermediate goods in the production process.

Import adjusted demand (IAD)

As indicated just above, import-intensity-adjusted demand (IAD) is the weighted average of aggregate demand components multiplied by their import contents (weights). Table 1 below shows annual changes for IAD relative to real GDP and real imports of goods and services (M) for advanced economies, on the one hand, and developing and emerging economies, on the other, over the entire sample period. Blended by imports, IAD is a measure of demand which is somewhat more volatile than GDP.

Descriptive statistics (1995–2014)

	GDP	IAD	M
<i>advanced economies</i>			
Mean	2,4	3,2	5,2
Std. Dev.	3,3	5,0	7,9
Min	-16,0	-27,1	-38,1
Max	11,2	18,2	25,9
Obs	520	520	520
<i>developing and emerging economies</i>			
Mean	3,9	4,9	7,1
Std. Dev.	4,0	6,5	11,8
Min	-14,1	-26,4	-52,2
Max	21,4	20,6	32,0
Obs	240	240	240

Gross fixed investment has the highest import content among the components of aggregate demand, and has been weak in many advanced economies since the end of the financial crisis — it is actually the only component of aggregate demand which has still not fully recovered, as shown in Figure 3.

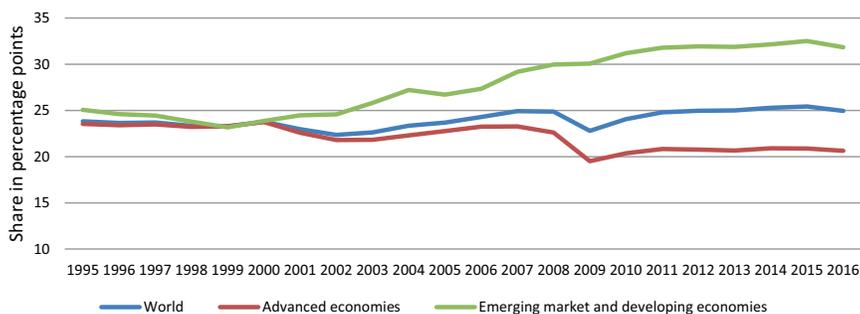


Figure 3: Investment to GDP ratio: advanced versus emerging and developing countries

Source: IMF (World Economic Outlook 2016).

Note: Country-level data are weighted by GDP valued at purchasing power parities (PPPs) as a share of group GDP.

4. OTHER FACTORS BEHIND THE TRADE SLOWDOWN: THE CASE OF GLOBAL VALUE CHAINS

Some have argued that the expansion of GVCs has come to an end, because protectionism had risen, producers had exhausted efficiency gains, and/or wage-to-productivity gaps had closed up. However, the impact of GVCs on the recent trade slowdown is difficult to measure in part because of large delay in data availability (notably in the construction of the GVC participation index).¹

Constantinescu, Mattoo and Ruta (2015) highlighted the role of a lesser expansion in global value chains showing the closing gap between the long-run elasticities of value added trade with respect to income and the (gross) trade elasticities since 2000s. The IMF(2016) constructed a GVCs participation measure using Eora input-output tables. The authors found that a 10% increase in participation in GVCs was associated with a 1% increase in real import growth.

The ECB (2016) also found that changes in GVC participation had played a role in the fluctuations in the global trade-income elasticity, raising the elasticity by 0,3 in the 2000s. However, ECB authors did not find that GVCs had contributed to the lower elasticity since the Great Recession.

The emerging GVC data suggests that 2015 could have seen a decline in GVC trade, but the longer period covered by most of the recent analysis does not support the claim. This is something to be watched and monitored closely in the future. The analysis of traded intermediates, shown below, suggests that they remain a very stable share of total trade volume once correcting for price and value changes. Thus in analysing detailed intermediate trade, one cannot infer a decline in the goods used in GVCs leading the trade slow down, but rather moving with the trade slowdown. Despite the relatively flat trend in world trade in 2015, underlying GVC trade patterns are evolving somewhat. China continues to export high technology products with foreign inputs but lower technology production is shifting to regional neighbours. Declining intra-regional intermediate goods trade in the Europe measured in dollars is also mostly due to the sharp 13% appreciation of the dollar against major currencies in 2015.

Two simple measures of the extent of global value chains are (1) the share of intermediate goods trade in world merchandise trade (blue line in figure 3), and (2) the share of parts and component trade in world manufactured goods trade (green line, in figure 3). The evolution of these shares is rather stable over the period 2000–2015. One way to account for the strong oil price fluctuations in recent years is to recalculate the shares excluding fuels from both intermediate goods and total merchandise trade. The resulting shares are slightly lower but the

¹ The TiVA database for example is only available until 2011.

overall pattern of ups and downs remains the same since other commodity prices also rose and fell during this period in line with oil prices.

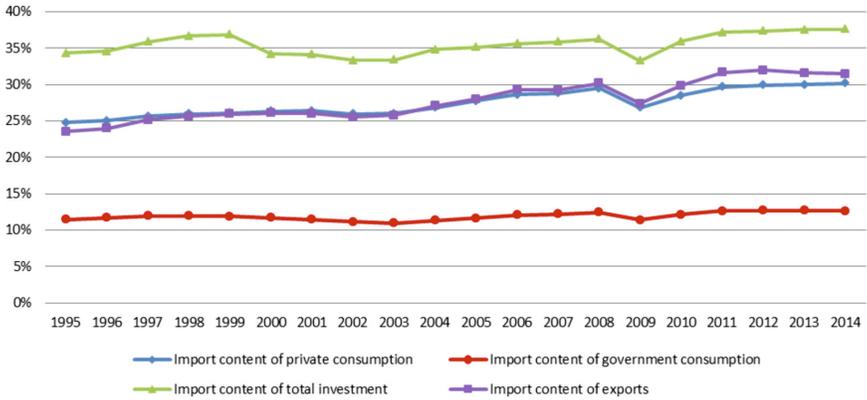


Figure 4: Intermediate goods and parts and components shares in world trade, 2000–2015 (Per cent)

Source: UN Comtrade database.

Note: Parts and components are defined as the sum of BEC categories 42 and 53.

Restricting the attention to the share of parts and components in manufactured goods trade eliminates primary products from the equation entirely, as illustrated by the green line in Figure 4. In this case, there is no decline in 2014–15. In all cases the shares are quite stable over time. The unadjusted share of intermediates in world trade ranges between 54% and 59%, with its value in 2015 roughly equal to its value in 2000. Meanwhile, the share of parts and components is remarkably stable at around 35% for the entire period from 2000 to 2015.

5. CONCLUSION

This paper highlights the role of the import intensity of aggregate demand in the overall trends of trade flows, in particular in the role such intensity for some demand components to explain the recent global trade slowdown. The findings presented in this paper confirm recent publications. While the trade slowdown may be essentially explained by demand factors, global value chains (GVCs) are also changing. However, to date, the share of intermediate goods and parts and components remains relatively stable, although it is likely that within GVCs, a regional re-allocation of task is probably taking place according to shifts in comparative advantage and flows of foreign direct investment.

In the future, though, such analyses are likely to benefit from the current efforts to improve world input-output databases. We were able to rely on data covering 38 countries accounting for 76% of global imports. Hopefully, the WIOD or similar databases will help getting closer to all of global trade, a difficult undertaking though.

REFERENCES

1. *Bussière M., Callegari G., Ghironi F., Sestieri G. and Yamano N.* (2013). Estimating Trade Elasticities: Demand Composition and the Trade Collapse of 2008–2009. *American Economic Journal: Macroeconomics*. № 5(3). P. 118–151.
2. *Constantinescu C., Mattoo A. and Ruta M.* (2015). The Global Trade Slowdown: Cyclical or Structural? IMF Working Paper. № 15/6.
3. European Central Bank (2016). Understanding the Weakness in Global Trade — What is the New Normal? ECB Occasional Paper. № 178. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2839779>.
4. International Monetary Fund (2016). Global Trade: What's behind the Slowdown?, Chapter 2, in *World Economic Outlook*, Washington, October 2016.

Andrey Belov

Fukui Prefectural University, Japan

Genrietta Soboleva

Saint Petersburg State University, Russia

MASS MEDIA PUBLICATIONS AND THE DYNAMICS OF THE SHADOW ECONOMY IN RUSSIAN GRAB TRADING

Abstract

Existing methods of analyzing the shadow economy do not always give reliable results. This is particularly true when studying the illegal harvesting and smuggling of renewable natural resources. For these areas, it appears useful information can be obtained through the use of big data, or, more specifically, by applying quantitative analysis to mass media coverage of relevant topics. We argue that in the Russian Pacific Basin, crab poaching and exporting are closely correlated to keyword frequency in related media. These results suggest possible applications of mass media analysis that include: developing more precise metrics for shadow economies; the early detection of illegal economic activities; and, the formulation of evidence-based policy recommendations.

Keywords: unregistered activity; shadow economy; big data; illegal trade; illegal crab harvesting.

Introduction

The evaluation and analysis of the shadow economy is a complex economic problem. The complications multiply when the shadow activity crosses national borders and involves illegal trade in marine, forest and other natural resources, for which the establishment of property rights is difficult. In these cases, the existing methods of studying the shadow sector do not give reliable results and additional tools are needed. One new method that has developed rapidly is the mining of “big data”. In this case, an analysis of media, such as papers and articles that address related subject matters, appears to produce valuable results. More specifically, media coverage seems to mirror the development of the shadow economy so closely that an analysis of word usage generates enough information for the timely detection of a developing shadow economy, as well as a tool for measuring its scale and minimizing its possible negative consequences. In addition to the quantitative date, the published materials both provide information on and shape public opinion, which is an important element in the creation and shaping of a government response. All these factors confirm the importance of studying the relationship between the media and the development of shadow activity, both from a theoretical and practical point of view. This paper is devoted to testing the above

hypotheses and to developing new methods for monitoring the shadow economy using modern tools for analyzing relevant media content.

Shadow supplies of natural marine resources in the Russian Pacific Basin

Much scientific research has been devoted to the study of the shadow economy and related media publications. A literature review is not provided in this paper, but we can confidently say that, despite its many limitations, mass media is an important source of information, supplementing traditional methods of studying illicit economic activity. Moreover, a direct display of events, fast reaction times, large amounts of data and advanced processing technologies give the modern media a number of new qualities important for conducting research in this field. With the advent of new methods of processing information, the possible uses of the media are expanding even more include application to some specialized areas, such as auditing and accounting (Soboleva, 2017). Let's try to illustrate the importance of some of these new qualities by looking at the example of illegal harvesting and exporting of crab in Far Eastern Russia, where a large informal sector has existed for a long time.

Japan is the largest, but by no means the only, consumer of natural marine resources from Russia. Other consumers include a number of coastal states, such as Norway, the USA, Canada, Korea and China. Trade with each partner has its own characteristics, but a common feature in this area of economic interaction is the existence of a large informal sector. Since the mid-1990s, Russian crab, shrimp, salmon roe and other expensive seafood, most illegally harvested, began to enter Japanese ports either directly or through Korean and Chinese traders. The profits were invested in Canadian or American real estate (Belov, 2005). As a result, according to the World Wildlife Fund (WWF), in the countries of the North Pacific an extensive system of international trafficking of illegally harvested Russian seafood has emerged. This system has created a serious danger to the ecology of the region and to the local populations of some invertebrate species (WWF, 2015).

This conclusion emerged as a result of a comprehensive analysis of the production, marketing and consumption of Russian seafood published by WWF specialists in 2014. The central element of the study was the development and application of a new method for assessing shadow activities in the sphere of international trade in natural marine resources. Most countries impose various restrictions on the harvesting of crab within their territorial waters and their exclusive economic zone. In Russia, for each type of natural resource with reference to a certain area in the sea, the volume of total allowable catch (TAC) is determined annually. This volume is then distributed among companies in the form of fishing quotas. Harvesting in excess of the established quotas is legally prohibited and can be unequivocally considered illegal activity.

Most crab, shrimp and other marine invertebrates, i. e., the most expensive species of natural marine resources, are sent to Japan, the United States, South Korea and China. Only an insignificant volume is consumed domestically. Consequently, if we compare the crab import totals from the main buyer countries to the TACs of the Far Eastern fishing basin, their difference will be a clear indicator of shadow activity (table 1).

Table 1

TAC of crabs in the Far Eastern fishing basin, official imports by Japan, the USA, South Korea and China and estimated volume of IUU deliveries in 2000–2013 (thousands of tons)

Year	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Import*	120,5	119,1	113,2	132,7	137,8	149,5	178,6
TAC	64,5	58,9	57,3	64,2	58,1	56,9	72,8
IUU deliveries**	56,0	60,2	55,9	68,5	79,7	92,6	105,8
Year	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Import*	176,7	129,5	122,0	83,1	82,5	93,9	85,8
TAC	73,5	69,2	60,8	51,7	49,8	49,9	61,6
IUU deliveries**	103,2	60,3	61,2	31,4	32,7	44,0	24,2

* total imports of Russian crab according to customs statistics of the respective countries.

** difference in total imports and TAC.

Source: Compiled on the basis of [WWF, 2015, p. 7.]

Figures show that from 2000–2013 the export of crab from Russia exceeded the total allowable catch by 1,4–2,6 times. From 2000–2010, the annual value of IUU crab exports gradually decreased due to strengthening controls and the increased compliance of fishery companies. Nevertheless, the situation was improving so slowly that in September 2012, the governments of Russia and Japan signed an agreement on the prevention of illegal fishing. As a result of the agreement, in April 2014 the Japanese introduced new customs controls over the import of crab from Russia or other countries based on information exchanged with Russian customs services. In December 2014 Russian authorities responded by starting to provide the certifications of legality for harvested crab required by their Japanese counterparts.

As a result, the illegal export of crab into Japan decreased significantly. Data shows that the physical and monetary volumes, as well as the average prices per kilogram, of Russian crab supplied to Japan has returned to the levels of the early 1990s, i.e., to the Soviet period “when the fishery was well regulated and carried out under strict control” (WWF, 2015, p. 12). Apparently, we can say that this was

the end of the period of rapid development of shadow activities in this area of Japanese-Russian trade and that the struggle over the sale of illegal crab has moved to the ports of China and the DPRK.

In this case, the battle with the shadow sector took almost a quarter of a century. During this time, the crab resources in the Far Eastern Basin were brought to the verge of extinction; the fishery industry and regional budgets lost substantial investment; and, tax fraud, corruption and other abuses spread among the harvesters, exporters and regional authorities. Many factors combined to produce these harmful phenomena. The complex legal rights to shared natural marine resources, the weak capacity of state institutions to create and enforce rules of production, and the lack of international cooperation between exporters and importers were all relevant. To this list of causes we would now add: a shortage of reliable information on shadow activity and the corresponding lack of public interest. Although, in the authors' opinion, it should be possible to eliminate these new factors by supplementing the "traditional" analysis of the shadow economy with research based on new data mined from the media.

Russian media and the dynamics of shadow activities

Let us take a closer look at the potential benefits of studying the shadow economy through the media as compared with the two older methods (mirror statistics and comparison of TAC with total imports) that were actually used to confront the Russian crab problem. To do this, we will first conduct an analysis of printed and electronic, federal and regional media for the period from 1996 to 2016. After that, we will test our hypothesis concerning the relationship between the published materials and the amount of shadow activity.

The first step in the analysis is to use expert assessment to select the key words (KWs) or search terms that will accurately reflect the topic or issue under consideration, which in this case was the illegal harvesting of crab from the Far Eastern Basin and their subsequent unregistered export to the largest consumers (Japan, China, Korea and the US). This is a rather important task, because poorly selected KWs would render analysis meaningless. The chosen KWs need to accurately reflect: the technological process, the region of interest and the most salient features of the particular shadow economy.

For this example, it was decided to split the KWs into two types: Type 1 — general characteristics of the sphere of interest, and; Type 2 — specific markers for the presence of the shadow component. The keywords chosen were: Type 1 — crab export, allowable catch, catch quota, crab-Primorsky Krai, export-Japan; Type 2 — poaching crabs, illegal fishing vessel, illegal crab, illegal fishing-Far East. Applying each type of keyword to each region's publications made for a total of twenty KWs (ten for the federal and another ten for the regional media).

The second step is to determine the list of sources for monitoring, again based on expert assessment. We selected a list of media sources that includes about 1,500 regularly issued federal (Izvestiya, Kommersant, Nezavisimaya Gazeta, Rossiyskaya Gazeta, Rybatskie, etc.) and regional (Kamchatka Time, Kolyma Trakt, Amurskie Vedomosti, Primorye Fisherman, Sakhalin Fisherman, etc.) publications. Including a large number of sources is essential for an effective analysis as it allows the processed semantic field to be treated as if coming from an uncountable set of objects, a fundamental statistical requirement when using big data research methods.

The final step in the analysis is to continuously monitor the usage of the selected keywords in the source media for the relevant time period. It should be noted that no semantic analysis of the publications is done; rather the amalgamated collection of sources for a given year is treated as a single text and used exclusively for the purposes of quantitative analysis. In short, all that is noted is the number of times the key words appear within the publications of a given year. For this example, the total number of references was tabulated separately for federal and regional media, as well as for the first (characteristics of the industry development) and second (markers of shadow activity) types of KWs. The results are presented in Table 2.

Table 2

The total frequency and distribution of the selected keywords

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Total, including:	3	23	18	21	60	101	92
Federal media	1	14	12	10	19	46	34
Regional media	2	9	6	11	41	55	58
KW-1 (industry features)	2	6	8	13	46	56	47
KW-2 (IUU markers)	1	17	10	8	14	45	45
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Total, including:	100	74	81	104	124	92	47
Federal media	39	29	20	30	42	38	15
Regional media	61	45	61	74	82	54	32
KW-1 (industry features)	56	54	39	59	63	48	25
KW-2 (IUU markers)	44	20	42	45	61	44	22
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Total, including:	37	52	28	24	13	10	4
Federal media	8	18	11	9	3	2	1
Regional media	29	34	17	15	10	8	3
KW-1 (industry features)	25	26	14	9	6	6	0
KW-2 (IUU markers)	12	26	14	15	7	4	4

Source: the authors' data, obtained on the basis of the methodology described above.

These results require some comments. The second half of the 1990s shows a rise in KW frequency from a zero base. This absence until 1996, however, is accurate only for digitized materials provided electronically. The printed newspapers from the Russian Far East during this period show that the problem of illegally harvested and exported crabs was raised regularly and had a significant public resonance (Sakhalin Dzyoho, 1994–1998). The highest frequency of KWs falls within the period of 2000–2008. This coincides with the peak of crab catches, export volumes and shadow activity discussed earlier. Also, starting in 2009, KWs are far less common and by 2016 they disappear almost completely, reflecting the sharp decline in the illicit trade of crab.

In fact, a preliminary analysis shows that the frequency of the keywords strongly correlates with shadow economic activity as calculated using the difference between the TAC and the cumulative imports of the main partner countries. In fact, the determination coefficients are 0,577 (direct calculations) and 0,634 (logarithmic scale) with a significance level of 0,01. From this starting point, we can proceed to a more in depth evaluation of the correlation and formulate the following research questions. First, is there really a correlation between shadow activity and the frequency of individual keywords? Second, is there a correlation in the analysis of data with a time lag of 1–2 years (that is, whether it is possible to use the media to predict the amount of shadow activity). Finally, which keywords are the best indicators and how exactly are they related to the dynamics of the informal sector?

The study period covers the 14 years from 2000 to 2013, since it is for this time period that sufficient data on crab shadow exports exists. Reducing the time covered by the study in this case is not detrimental to accuracy. On the contrary, at the end of this period there are fluctuations in the number of publications not related to the dynamics of the dependent variables (e. g., the beginning of the digitization of print media in 1996–1999 and the extreme infrequency of KWs from 2014–2016).

The estimation model is described by the following formula:

$$Y = \mu + \sum_{i=1}^n \beta_i Key_i + \varepsilon, \quad (1)$$

where Y is the dependent variable, namely: the amount of shadow crab exported from Russia to the main importer countries in thousands of tons (the difference between total exports and TACs, table 2); μ is a constant; Key is a vector of independent variables (the number of media references for each of the keywords); β is the coefficient of partial correlation; and, ε is the standard error of the estimate. The scale of the variables is roughly equal (e. g., in 2000, unreported crab is roughly 56 (thousand tons) and the number of registered KWs is 60). This allows us to

proceed without the transformation of variables and use direct observations in calculations.

The estimation technique is based on the application of multiple regression. Independent variables are introduced gradually, and those that do not improve the coefficient of determination or have a low statistical significance are ignored. The results of the most representative evaluations are given in table 3.

Table 3

**Correlation of shadow activities in the crab industry and
the number of references to selected keywords in the Russian media
(multiply regression, OLS estimate)**

Estimation Model	1	2	3	4
Independent variables	11	10	3	2
Statistical significance	0,01–0,27	0,01–0,06	0,01–0,04	0,01
Adjusted R2	0,999	0,995	0,918	0,884
F-statistics	410,4	308,3	50,12	50,64
Standard Error	1,374	1,662	7,293	8,716

Source: Authors' calculations.

We will try to comment on the results and answer the questions posed above. First, the calculations show that there is a close and statistically significant correlation between the dependent and independent variables. Indeed, the coefficients of determination vary from 0,884 to 0,999, depending on the estimation model used. Indicators of statistical significance and other characteristics are within acceptable limits. This confirms the results of the preliminary analysis and allows us to confidently declare the existence of a close relationship between the amount shadow activity in the crab industry and frequency of keywords in the studied media. Second, the use of a time lag between dependent and independent variables systematically worsens all the indicators, even eliminating any significant correlation. It turns out that the connection between the number of publications and the shadow activity exists only for one year. Third, 11 out of the 20 selected keywords improve the regression results, with 10 KWs having a high (0,01–0,06) statistical significance. This supports our choice of KWs and confirms the effectiveness of the method of using expert assessments for selecting them.

The results of the analysis suggest that media publications are closely correlated with the size of the shadow sector. The study of relevant big data is an effective way for detecting shadow activity. This method has several advantages and can be used as a complement or alternative to traditional approaches, such as the analysis of mirror statistics and modeling of possible economic effects.

REFERENCES

1. *Belov A.* (2005). "Regional Dimension of Economic Cooperation between Japan and Russia." *Journal of East-West Business*, The Haworth Press, USA. Vol. 11. Issue 1/2. P. 119–140.
2. *Sakhalin Joho* (1994–1998) (in Japanese: Information on Sakhalin). Monthly bulletin of the Hokkaido Institute for Regional Studies (Sapporo, Japan). Between March 1994 and March 1998, 48 issues were issued. Most of the issues contain information on harvesting and export of crab, derived from the printed publications of the Sakhalin region.
3. *Soboleva G.* (2017). Ispol'zovaniye metoda bol'shikh dannyykh dlya otsenki riskov nedobrosovestnykh deystviy (Use of the large data method for assessing the risks of dishonest actions). *Auditor Vedomosti*. № 5–6. P. 173–184 (in Russian).
4. World Wildlife Fund (WWF) (2015) *Illegal Russian Crab: An Investigation of Trade Flow* Available at: www.wwf.or.jp (accessed Jan 10, 2016).
5. *Zaimusyo* (2017). (Ministry of Finance of Japan) Boekitokei. (in Japanese: Trade Statistics). Available at: www.customs.go.jp/toukei/srch/index.htm (accessed Feb. 6, 2017).

ESTABLISHING REGIONAL VALUE CHAINS UNDER THE ONE BELT, ONE ROAD INITIATIVE AND POLICY PRIORITIES

Abstract

The establishment of global value chains is the archetypal trend of globalization. China's investment in the participating countries of the initiative facilitates the establishment of the regional value chains necessary to steer the flow of international investment in the correct direction and formulate international investment rules that are oriented toward development.

Keywords: OBOR, regional value chain, industrialization, investment treaty.

Introduction

The aim of the One Belt, One Road (OBOR) initiative is to address investment issues. For years, international capital has flowed from low- to high-income countries, depleting the capital available to developing countries, and restricting their development prospects. China's investment in the participating countries of the initiative facilitates the establishment of the regional value chains necessary to steer the flow of international investment in the correct direction and formulate international investment rules that are oriented toward development.

I. Building regional value chains: the centerpiece of the OBOR initiative

The establishment of global value chains (GVCs) is the archetypal trend of globalization. Their establishment has reshaped the international division of labor and international trading practices. GVCs make it possible to structure global production networks through foreign direct investment, allowing international trade to be increasingly embedded in international investment behavior.

GVCs are concentrated in North America (predominantly the United States), Europe (predominantly Germany and central and eastern Europe), and East Asia (predominantly Japan, China, and various developing countries). The "flying geese pattern of development," which includes the vertical division of labor between industries, has occurred in East Asia (with Japan leading the flock of geese, followed by the Four Asian Tigers in the middle, and China and some Association of Southeast Asian Nations members in the end) against a backdrop of industrial transfer and upgrading in the 1960s and laid the foundation for the long-term economic growth of the region. At the beginning of the twenty-first century, Japan's

leadership of Southeast Asian economic development ended and China's began. Thus, since then, China has explored opportunities to build value chains.

Value chains established by developing countries such as China have the following features:

First, developing countries that lead value chain establishment with limited capital scale, technological capability, and institutional quality, are only capable of ensuring effective resource allocation for a select few regions. Accordingly, developing countries' value chains are region-specific during the early stages of development.

Second, developing-country value chains typically facilitate industrialization and serve industries that have sufficient technological competitiveness. Automotive and electronics industries are among the industries with mature GVCs and are characterized by (1) a smiling curve in which advanced countries and their firms dominant both ends; (2) a complex division of labor but shared technical standards, which constitute a modularized production system; and (3) a myriad of firms in a long value chain. Developing countries are less successful than developed countries when compared in terms of GVCs; however, they can focus on industries with shorter value chains, such as the clothing and textile and food industries. Moreover, mature value chains involve technical decomposability and spatial separability (e. g., modularization) in production; developing countries can build regional value chains for industries that entail relatively simple production processes.

Third, a common aim of developing countries is to enhance industrialization and promote economic growth. Research has shown that import substitution strategies have fallen out of favor among developing countries undertaking industrialization. Understandably, implementing such strategies may discourage trading activity on a national scale, rendering the domestic production system increasingly isolated. The emergence and development of regional value chains provide developing countries with a new vehicle for industrialization and economic growth.

Fourth, developing-country value chains are dedicated to "development." The disproportional allocation of profits has severely affected GVCs, with the smiling curve changing from relatively flat (denoting a proportional allocation of value along the value chain) to U-shaped. However, developing countries can seek to establish value chains for industries with short value chains, thereby slowing the formation of U-shaped GVCs and ensuring proportional profit allocation over a certain period to fulfill their shared development goals.

Fifth, developing countries' establishment of regional value chains may exert policy spillover effects; specifically, if the policy of a country affects its own industries, it also affects the other concerned countries. Policy collaboration no longer involves tariff barriers and other conventional restrictions on free trade zones;

rather, it emphasizes a combination of trade and investment policies based on value chains.

After the Chinese government advocated its OBOR initiative, it has undertaken projects in the energy, infrastructure, agriculture, and food industries that underpin a developing country's factor endowment advantage and industrialization. The overarching aim of the OBOR initiative is to match investment projects to establish regional production networks and address the shared development challenges in developing countries.

II. Feasibility of establishing regional value chains

Building regional value chains under the OBOR initiative is feasible for three reasons. First, competitive industries in some parts of China are capable of leading the establishment of regional value chains. Economist Béla Balassa proposed the revealed comparative advantage(RCA) index in 1965, which measures the competitiveness of a domestic product or industry with respect to the foreign market to quantify the relative export performance of each industry (product portfolio) in a nation and disclose the nation's relative competitiveness in international trade. In the present study, the RCA indices of China's leather and leather products, travel accessories, textile raw materials, footwear, and miscellaneous products were estimated to be 2.5 or higher, which indicated robust national competitiveness. Ceramics, machinery, electrical appliances and components, answer phones, audio equipment, and televisions were found to be highly competitive. Competitive industries in China are predominantly devoted to manufacturing, which features straight forward production processes, simple technical modules, and short value chains—attributes typical of industries that, as discussed in Section 1, equip developing countries to establish regional value chains. Thus, such industries might be able to lead the OBOR initiative.

Second, according to the RCA, China has comparative advantages over countries covered by the OBOR. The RCA index measures not only the competitiveness of an industry of a country, but also the competitiveness of a country in relation to another. The following equation can be used to obtain China's RCA index:

$$RCA = \frac{\text{Volume of China's export to a country} / \text{China's total export volume}}{\text{Volume of the world's export to a country} / \text{the world's total export volume}}$$

For example, China has strong RCAs with respect to Kyrgyzstan and Kazakhstan, both of which are in Central Asia.

Third, OBOR countries, which are located far from the center of GVCs, are excluded to some extent from the value chains. China has planned to build regional industry chains for a select number of industries to facilitate these countries' industrialization, enabling them to achieve their shared development goals.

III. Formulating development-oriented OBOR investment rules

Industrialization is instrumental for a developing country's sustained growth and job creation. This process entails sufficient labor and material capital. Investment in infrastructure is also essential for many developing countries because improved infrastructure can reduce transaction costs and increase production efficiency. Developing countries typically gain technological resources and human and material capital by attracting direct investment because countries lacking more in capital than labor can generally obtain a higher return on financial capital. Moreover, capital flows from high- to low-income countries generates profits for both. However, international capital has flowed in the opposite direction for years, depleting the available capital of developing countries, restricting their development prospects, and widening the global income gap.

This underlies the global need to establish multilateral agreements on investment that can direct the flow of capital in the "correct" direction and establish developing countries' foundations for development.

Negotiation over bilateral investments began in Europe in the 1960s. It culminated in a European bilateral treaty that served as the first-generation convention on international investment and stipulated modest requirements for capital liberalization. In the 1980s, American investment treaties that included high investment liberalization became the second-generation international investment convention. This convention was more stringent; it implemented pre-establishment of national treatment and negative list management, banned requisitions and nationalization, and introduced resolution mechanisms for disputes between investors and the host country (although these mechanisms weakened the host country's authority over foreign investment). However, although developing countries are much in need of foreign investment, they were not able to fully conform to these strict investment rules because of their limited economic capacities. In 2012, the United States launched a new bilateral investment framework that evolved into the third-generation international investment convention for the investment activity of the twenty-first century. Through all the three generations of the convention, advanced developed countries achieved their objectives.

Conclusion

Likewise, developing countries can seek to devise a fourth-generation investment convention necessary to achieve their development objectives. Developed countries do not take the initiative to promote such conventions. This provides an opportune time for developing countries to expedite the formulation of new treaty frameworks concerning their economic aims, and China should advocate it. That is why China should promote OBOR strategy.

Previously, people saw most One Belt One Road (OBOR) programs in areas such as energy and infrastructure. This paper urges the aim of the OBOR initiative is to build regional value chains. The competitive industries in some parts of China are capable of leading the establishment of regional value chains, and China's plan to build regional industry chains for a select number of industries is going to facilitate OBOR countries' industrialization, enabling them to achieve their shared development goals. OBOR initiative provides an opportune time for developing countries to expedite the formulation of new investment treaty frame works concerning their economic aims, and China should advocate it.

THE EU'S FTAs INVOLVEMENT IN THE SOUTH AND EAST ASIA REGION*

* The paper is a part of scientific project VEGA № 1/0546/17 Impact of the geopolitical changes on enforcement of the EU strategic foreign trade interests (with implications for the Slovak economy).

Abstract

In the context of stalled multilateral trade negotiations the European Union, as well as other major economies, is negotiating free trade agreements (FTAs) to secure its market objectives. The South and East Asia region has become a hotbed for bilateral and regional trade negotiations. Therefore the EU is attempting to secure its market access, economic and regulatory power in the region. The Global Europe trade strategy singled out future FTAs partners (including the Asian ones) and since the Lisbon Treaty the EU has engaged in active trade diplomacy. The paper points out the process of establishing deeper EU trade relations with the East and South Asian countries by means of the new generation free trade agreements.

Keywords: EU, Free Trade Agreements, South and East Asia.

Introduction

The region of South and East Asia has become the most dynamic region in international trade, and the trend of increasing its share on world GDP is expected to continue. The European Union is among the most important trading and economic partners for Asian countries, however its position in the region competes with other large countries (e. g. USA, Russia) as well as with the countries in the region.

In the first decade of the 21st century the European Union through its new trade strategy ended its self-imposed moratorium on the negotiation of bilateral trade agreements. According to Koopman and Wilhelm (2010) the two main reasons were the observation that other major economies, particularly the USA, were becoming increasingly engaged in bilateral trade policy; and the EU desire to deepen and extend the scope of the agreements. This motive occurred in the context of stalled multilateral trade negotiations and inability of the WTO (Doha Development Round) to substantially advance the negotiations with the so called "Singapore issues" which should cover competition, foreign direct investment,

public procurement and trade facilitation¹. Therefore to secure its market objectives the EU made a decision to negotiate and conclude bilateral trade agreements.

In 2006 the European Commission set out a broad new approach at the EU trade policy through the Global Europe trade strategy. The Commission points out that the EU needs to adapt its trade policy tools to new challenges, to ensure Europe remains open to the world and other markets are open to trade (European Commission, 2006, p. 3). The best solution to further and faster promote openness and integration has been embedded in negotiation of the new generation of free trade agreements (FTAs). The Global Europe strategy singled out future FTAs partners and enhanced and deepened the substance of FTAs — the new generation of FTAs or later the deep and comprehensive free trade agreements. It means that the new EU FTA are “WTO plus” agreements — beyond the scope of trade liberalization agreed in the WTO. These agreements covering the Singapore issues are becoming more common globally (Kawai, Wignaraja, 2014, p. 154). These FTAs should go beyond the traditional FTA framework covering trade in goods and address issues like services, investments, regulations of technical barriers to trade, sanitary and phytosanitary measures, rules of origin, public procurement as well as intellectual property rights.

These new generation FTAs are to be comprehensive and ambitious in coverage with the aim to achieve the highest possible degree of trade liberalization. As for the criteria to select the suitable partners for new generation FTAs negotiations the combination of high level of protection, large market potential and activity in negotiations with EU competitors were settled. Among the potential partners Association of Southeast Asian Nations (ASEAN), South Korea, India, and Gulf Cooperation Council (as the Asian ones) were chosen by the Commission in 2006. The EU identified South-East Asia as an area of strategic interest (Filippini, 2016). The goal of negotiating new generation FTAs has been reaffirmed also in following EU trade strategies; however the spectrum of partners in FTAs has been slightly amended and modified. Trade strategy adopted in 2010 as a part of the Europe 2020 strategy aimed to make significant progress with ongoing bilateral trade negotiations. The Trade for all strategy adopted in 2015 proposes an open approach to bilateral and regional agreements and states that the EU needs to pursue the agreements in a manner that supports returning the WTO to the centre of global trade negotiating activity as the FTAs in force cover more than a third of EU trade (European

¹ Meanwhile, the Trade Facilitation Agreement as a part of the Bali Package entered into force in February 2017 following its ratification by two-thirds of the WTO members.

Commission, 2015). Although the EU trade policy has shifted towards pursuing bilateral FTAs, nevertheless it remains committed to multilateralism as well.

The involvement of the EU in negotiating deep and comprehensive FTAs in South and East Asian region is beginning to “bear some fruit”. The EU-Korea FTA represents the first ever concluded new generation free trade agreement as well as the first EU FTA with Asian country. Subsequently the EU has concluded negotiations with Singapore in 2014 and Vietnam in 2015. In spite of the fact, that it makes an important step in its commercial diplomacy in the Asian region, the EU still falls short of its ambitions and expectations, especially as far as FTA talks with India or Japan.

Literature review

Asia is expected to take the lead in the global trading system as well as to undertake more responsibilities as for its economic and trade weight in the global economy (Lamy, 2013, p. 18). Above all the South and East Asia region has become a hotbed for bilateral and regional trade negotiations. As for the Asia’s evolving trade policy architecture many scholars deal with the Asian FTAs as the main issue on which the Asian trade policy is centred on (Baldwin, Kawai et al., 2013; Kawai, Wignaraja, 2014; Okano-Heijmans, 2014). According to (Kawai, Wignaraja, 2014) for the foreseeable future Asia’s trade policy is likely to be increasingly connected to FTAs. They justify this by stalled multilateral negotiating function of the WTO, by low import tariffs and by the attempt to reduce behind-the-border trade barriers. Majchrowska (2016) also points out the proliferation of regional trade agreements in Asia and particularly the mega-regional trade agreements which may change the structure of future world trade system.

Within the context of the development of the EU trade policy scholarship has started examining the FTA negotiations with Asian countries (Meissner, 2016). Lakatos and Nilsson (2016) as one of the first explored the role of anticipation and trade policy uncertainty in the case of FTA between the EU and South Korea. They examined its anticipatory effects and quantified the impact of reduction in trade policy uncertainty. They found out that the agreement has increased the probability to export (as well as for the increase in the value of exports) by about 10%. According to their findings, the impact on EU exports is more substantial compared to Korean exports as the EU exporters have more to gain in terms of increasing the predictability of the Korean trade policy regime. Vu Thanh (2016) assesses the ex-ante impact of tariff elimination under EU-Vietnam FTA in negotiations on Vietnam’s pharmaceutical imports from the EU.

Khandekar (2012) focuses his examination on EU relations with its Asian partners of the Asia-Europe Meeting (ASEM) partners and suggests that the EU

must increase its visibility in Asia and its forums as well as step up its political engagement in the region.

Meissner (2016) deals with the interregional approach as for the failed EU-ASEAN region-to-region FTA negotiations — why and to which extent these negotiations failed. She argues that this is a result of EU's delicate balance between political and economic interests in Southeast Asia.

Findings

The relations between the EU and the Asian region, especially the South and East Asian countries, have been progressively developing. The EU has become leading trading partner for many Asian economies and the largest source of foreign direct investment. Both partners interact closely on regional and multilateral issues and within multilateral forums. EU maintains deeper relationships through strategic partnerships with four Asian countries — China, Japan, South Korea and India (Kašťáková, Ružeková, 2014). However, the potential of EU-Asia relations remains open and offers huge opportunities. The EU has been a latecomer in recognising the rise of Asia. Nevertheless it has ambitions to play a greater political role as well as economic and trade role in cooperation with its Asian partners (Khandekar, 2012).

In its actual trade strategy the EU points out to crucial position of the Asia and the Pacific region to EU economic interests. Hereby over the next few years the EU will need to consolidate, enrich and further pursue the trade strategy towards Asia (European Commission, 2015). The free trade agreement with South Korea is so far the most ambitious EU trade agreement in force and also an excellent example of new generation FTAs the EU can negotiate and of the concrete results it produces. The bilateral negotiations between EU and single ASEAN member countries have been also successful so far — with the conclusion of EU-Singapore and EU-Vietnam FTA. Negotiations with Japan are ongoing bearing significant progress. Under the Lisbon Treaty the policy on foreign direct investment has become part of EU's exclusive competence in the trade policy. In this regard, in 2013 the EU launched negotiations on comprehensive EU-China investment agreement and investment protection agreement negotiations with Myanmar in 2015.

The EU — South Korea FTA's importance

The EU-South Korea FTA is the first EU new generation FTA ever concluded and in force. The Agreement was in the time of its conclusion one of the most ambitious EU trade agreement including significant behind the border measures. It is even more ambitious than the US-Korea FTA (in force since 2012), it has eliminated almost 99% of duties on both sides within five years, deals with non-tariff barriers, creates new opportunities for market access in services (including tele-

communications, shipping, finance and legal services) and investments, liberalizes government procurement, and includes guarantees as regards competition policy, transparency of regulatory regimes and protection of intellectual property rights. However, investment protection is not covered in the FTA as it was negotiated before the Lisbon Treaty came into force (December 2009). The negotiations were launched in 2007, the agreement was provisionally applied as of July 2017 and on 13th December 2015 it entered into force.

As for mutual trade relations Korea is the eighth largest trading partner for the EU accounting for almost 3 % of total EU trade (record level 90,2 billion EUR in 2015); and the EU is Korea's third largest trading partner (after China and USA) accounting for 11 % of total Korea trade. Machinery and transport equipment represents the most important traded category of goods, it accounts for 62,5 % of total EU imports from Korea and 50,8 % of EU exports from Korea (European Commission, 2016b).

Since the provisional application of the FTA, the EU exports to South Korea have increased significantly — and more when compared to EU exports to other main trading partners in Asia. Exports to Korea showed a substantial and steady increase in the number of products (from about 4700 between 2005 — and mid — 2007 to 5400 by mid — 2014), while the number of products exported by Korea to EU market is lower, around 3500 on average. However as for imports, EU imports from South Korea show a less negative development when comparing EU imports from other Asian partners with the exception of ASEAN (Lakatos & Nilsson, 2017).

According to the European Commission report on the implementation of the FTA the EU exports of goods to South Korea increased by 55 % from the 12-month period before provisional application (30,6 billion EUR) until the 4th year of FTA implementation (47,3 billion EUR). Korean exports to the EU increased as well, however less regarding the decreased demand in EU countries. As far as EU-Korea trade in services, EU companies added 11% to the value of provided services and expanded foreign direct investment stocks in South Korea by 35% (European Commission 2016a). Due to strong increase in EU exports to Korea, the long-standing EU trade deficit has turned into a trade surplus (already in the second year of the FTA's implementation). Among the goods which have got the biggest boost from the FTA's implementation are motor vehicles (206% increases in exports to Korea), North Sea oil and machinery. The FTA has also opened new opportunities for EU exporters in sectors like food and drink, packaging, sports equipment (European Commission 2016c). It is obvious that the EU benefits more from the FTA than the partner country. Both partners, EU and Korea, in the connection of concluding new generation FTAs with other trading partners, have even agreed to explore possible amendments to the existing EU-Korea FTA to even better meet the expectations of stakeholders on both sides (European Commission, 2016c).

FTAs relations between the EU and ASEAN

The regional market of ASEAN is very attractive for the EU. ASEAN as a whole represents the EU's third trading partner (after the US and China), accounting for almost 6% of EU trade. The EU is ASEAN's largest investor and second largest trading partner after China, accounting for 13% of total ASEAN external trade (European Commission, 2016d).

EU and ASEAN started interregional negotiations on FTA in 2007 with the ambition to conclude a comprehensive agreement between two regional blocs. This decision was embedded within the Global Europe trade strategy. At first the EU preferred a region-to-region negotiation with the aim to conclude a comprehensive interregional FTA with ASEAN. A major reason for this approach was the competition with the US and others like China or Japan for economic and regulatory power in the Southeast Asian region and their presence in the region pressured EU into a more offensive trade policy (Meissner, 2016). However, the negotiations failed two years later due to actual heterogeneity of ASEAN member states during the bloc-to-bloc negotiations, hence the EU decided to launch bilateral trade talks with individual ASEAN members. Both sides are very different (e. g. as far as private-public and interpersonal relations and the importance of laws and written agreements vs. long-term informal familiarity and commitments) and inhomogeneous as regards language, religion, history and values concerned, as well as diverse member countries (Filippini, 2016).

As regards the bilateral negotiations between the EU and individual ASEAN member countries, the EU-Singapore FTA has been concluded as the first in 2012. Both sides offered each other better commitments on services and government procurement (than the respective WTO commitments); agreed on advanced regulatory framework for many services sectors, on high level of foreign direct investment protection as well as new opportunities in investing; removing many technical barriers to trade, eliminating virtually all tariffs, establishing a modern regulatory framework for exporters as well as agreed on high level of intellectual property rights protection and enforcement (European Commission 2013). The EU-Singapore FTA has the potential to be the building block to achieve more progress for the EU to engage with the ASEAN as a whole.

Vietnam is the second ASEAN member country with concluded FTA negotiations with the EU since December 2015. Among other ASEAN members, the EU launched FTA talks with Malaysia (however since April 2012 suspended), Thailand, Indonesia and Philippines. With Myanmar after lifting sanctions the EU launched bilateral negotiations on investment protection agreement.

In May 2015 the EU adopted a communication calling for taking mutual EU-ASEAN relations to a different level and working towards an ambitious inter-regional FTA building on bilateral FTA between the EU and individual ASEAN

members (Xianbai, 2015). According to Ružeková et al. (2013) the EU aims to conclude FTAs with all ASEAN member states in order to conclude one interregional EU-ASEAN agreement. However, Meissner (2016) reminds that although the EU has not entirely given up the aim of region-to-region FTA with ASEAN, the bilateral EU-ASEAN member countries negotiations will make this objective extremely difficult given the ASEAN's heterogeneity in economic development as well as diverse FTA ambition of individual ASEAN member countries. ASEAN had a common position on traditional issues of a FTA — trade in goods. In other fields which create the “new generation” part of FTA (services, investment, government procurement, intellectual property rights, etc.) the positions of individual ASEAN members differ a lot. Therefore, it would let to achievement of a less ambitious deal for the EU. Meissner recommends the EU to wait for materialization of the proposed ASEAN Economic Community. According to Filippini (2016) the future of mutual EU-ASEAN relationship will depend on the policies of both sides in order to win the challenges they are facing internally (e. g. immigrants in the EU; economic dualism in ASEAN).

Other FTA negotiations

Notwithstanding that EU kept Japan for several years at a distance regarding unsuccessful talks on regulatory reform and address EU concerns about non-tariff barriers to trade and fears of Japan industries competition on the EU market (Okano-Heijmans, 2014, p. 37), the European Commission proposed opening bilateral negotiations on FTA. These were launched in 2013 with the objective to unprecedented year-long “monitoring” of carrying out the Japanese obligations in regard to lifting non-tariff barriers. Both sides established specific “road maps” for non-tariff barriers removal and for opening up Japanese public procurement market (railways and urban sectors) (European Commission, 2017). So far EU-Japan FTA talks are making good progress. For the EU the conclusion of the EU-Japan FTA is a strategic priority, since it should not only boost mutual trade and investment relations, but also deepen mutual economic integration and closer cooperation between economic entities from both sides as well as mutual cooperation in international bodies and multilateral fora.

Negotiations on free trade agreements with another EU strategic partner, India, launched already in 2007, however have not borne significant progress and have been suspended. Discussions have resumed since 2016 with the aim to assess whether sufficient progress can be made in key pending issues. According to Okano-Heijmans (2014) the EU requires India to change its law and regulations, on the other side; India rejects to include issues on human rights or environmental ones in FTA.

Further, the EU will evaluate the possibility to finalise the suspended negotiations with the Gulf Cooperation Council countries following the agreement on Iran's nuclear programme (European Commission 2015).

Conclusion

In the context of stalled trade liberalization talks on the multilateral level, the new generation free trade agreements are considered the second best option to promote opening markets and international economic integration. The EU has emerged at the forefront of FTA activity; it has concluded or is negotiating bilateral FTAs with countries across all continents. The South and East Asian region is becoming a hotbed for FTA negotiations, not only for the EU. Therefore the EU strives for launching and concluding deep and comprehensive FTAs and to secure its economic position in the region. The EU-Korea FTA is the first and so far the most ambitious EU FTA agreement in force, as well as the first among Asian partners. Although the EU preferred to conclude region-to-region FTA with ASEAN, due to heterogeneity of ASEAN member states, it decided to launch bilateral trade talks with individual ASEAN member states. The concluded FTAs with Singapore and Vietnam could serve as the first building blocks to achieve more progress for the EU to engage with the ASEAN as a whole. On the other side, individual bilateral FTAs with ASEAN countries could lead to the achievement of a less ambitious deal for the EU.

The conclusion of the EU-Japan FTA is a strategic priority for the EU. Moreover, the EU strives to relaunch the suspended negotiations with ASEAN or to conclude FTA with the remaining ASEAN partners, as well as with India and GCC. We can conclude that the involvement of the European Union in new generation free trade agreements negotiations aims to achieve further opening up Asian markets, obtain new market opportunities and to secure the EU's economic and regulatory power in the region. However, the EU trade policy should consider the development of integration processes in the Asia-Pacific region, particularly the mega-regional blocs (which may lead towards an East Asia FTA) — how these may influence mutual EU-Asia trade relations, as well as the role the EU may play in these processes.

REFERENCES

1. European Commission (2006). “Global Europe: Competing in the world”, available at: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/october/tradoc_130376.pdf (accessed 10 August 2017).
2. European Commission (2013). “The EU-Singapore Free Trade Agreement”, available at <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=963> (accessed 10 February 2017).
3. European Commission (2015). “Trade for all — Towards a more responsible trade and investment policy”, available at: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/october/tradoc_153846.pdf (accessed 10 September 2017).
4. European Commission (2016a). “Annual Report on the Implementation of the EU-Korea Free Trade Agreement”, available at: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/june/tradoc_154699.pdf (accessed 05 September 2017).

5. European Commission (2016b). "European Union, Trade in goods with South Korea", available at: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113448.pdf (accessed 10 September 2017).
6. European Commission (2016c). "Trade boosted by five years of EU-Korea Free Trade Agreement", available at: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1521> (accessed 10 September 2017).
7. European Commission (2016d). "European Union, Trade in goods with ASEAN (Association Of South-East Asian Nations)", available at: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113471.pdf (accessed 05 September 2017).
8. European Commission (2017). "Overview of FTA and other trade negotiations", available at: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc_118238.pdf (accessed 10 September 2017).
9. *Filippini C.* (2016). "Future of the EU-ASEAN relationship", available at: <http://www.newmandala.org/the-future-of-the-eu-asean-relationship/> (accessed 05 September 2017).
10. *Kašťáková E., Ružeková V.* (2014). "Zahraničnoobchodné vzťahy EÚ s vybranými tretími krajinami III (Južná Kórea, Kanada, Ukrajina a Rusko)". Bratislava: Vydavateľstvo Ekonóm.
11. *Kawai M., Wignaraja G.* (2014). "Evolving trade policy architecture and FTAs in Asia". In *Kawai M., Morgan P.J. & Rana P.B.* (2014). *New Global Economic Architecture*, Books, Edward Elgar Publishing, P. 148–171.
12. *Khandekar G.* (2012). "The Changing Landscape of EU-Asia Relations", *Jindal Journal of International Affairs*. Vol. 2. № 1. P. 72–89.
13. *Koopmann G., Wilhelm M.* (2010). "EU Trade Policy in the Age of Bilateralism", *Inter-economics*. 45(5). P. 305–312.
14. *Lakatos C., Nilsson L.* (2017). "The EU-Korea FTA: anticipation, trade policy uncertainty and impact", *Review of World Economics*. Vol. 153. Issue 1. P. 179–198.
15. *Lamy P.* (2013). "The future of the world trade system: Asian perspectives", in *Baldwin R., Kawai M. & Wignaraja G.* (2013). *The Future of the World Trading System: Asian Perspectives*. Centre for Economic Policy Research, London. P. 15–22.
16. *Majchrowska E.* (2016). "Mega-Regional Blocs in Global Trade — from "Noodle Bowl" to "Jigsaw Puzzle" — the RCEP Case". *Research Papers of Wrocław University of Economics*. № 447. P. 32–45.
17. *Meissner K.L.* (2016). "A case of failed interregionalism? Analyzing the EU-ASEAN free trade agreement negotiations", *Asia Europe Journal*, September 2016. Vol. 14. Issue 3. P. 319–336.
18. *Okano-Heijmans M.* (2014). "Trade Diplomacy in EU-Asia Relations. Time for a Rethink". available at: <https://www.clingendael.org/publication/trade-diplomacy-eu-asia-relations-time-rethink> (accessed 05 September 2017).
19. *Ružeková V., Kašťáková E., Silná Z.* (2013). "Analýza zahraničného obchodu Slovenskej republiky". Bratislava: Vydavateľstvo Ekonóm.
20. *Vu Thanh H.* (2016). "Assessing potential impacts of the EVFTA on Vietnam's pharmaceutical imports from the EU: an application of SMART analysis", available at: <https://js.vnu.edu.vn/EAB/article/view/4073/3802> (accessed 05 September 2017).
21. *Xianbai J.* (2015). "Time to Revisit an ASEAN-EU FTA?", available at: <http://thediplomat.com/2015/06/time-to-revisit-an-asean-eu-fta/> (accessed 03 September 2017).

CHINA AND INDIA IN INTERNATIONALISATION OF THE RUSSIAN OIL INDUSTRY

Abstract

The paper analyses Russia's pivot to Asia in the oil industry in frames of global value chains approach. It intends to assess the role of Russian oil MNCs in industry value chains, as well as to consider results of Russian-Chinese and Russian-Indian joint projects through the value chain. Results show emergence of a vertically integrated cooperation model with several joint projects implemented along the value chain.

Keywords: oil industry; GVC; Russia; China; India.

Гаранина О.Л.
Санкт-Петербургский государственный университет,
Россия

КИТАЙ И ИНДИЯ В ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ НЕФТЯНОЙ ОТРАСЛИ

Аннотация

Данная статья посвящена рассмотрению азиатского направления в интернационализации российской нефтяной отрасли с точки зрения глобальных стоимостных цепочек. В статье рассмотрены текущие результаты развития российско-китайского и российско-индийского сотрудничества. Показано, что происходит становление вертикально-интегрированной модели сотрудничества в рамках развития совместных проектов на различных этапах энергетической цепочки.

Ключевые слова: нефтяная отрасль; глобальные стоимостные цепочки; Россия; Китай; Индия.

Introduction

Emerging Asian economies play increasing role in internationalization of the Russian oil industry. Market diversification towards Asia is implied by stagnating oil demand in Europe. It is also instrumental for developing the economic potential of the East of Russia. Moreover, in context of economic sanctions cooperation with BRICS countries is among foreign economic policy priorities. Orientations towards greater oil and gas exports to Asian markets are stipulated in the Energy Strategy of Russia (2009).

Russia's foreign economic relations in oil and gas industry, in particular with its Eastern partners, have been traditionally considered through the prism of international relations, governance and political economy (Mares & Larys, 2012; Shadrina & Bradshaw, 2013; Locatelli, Abbas & Rossiaud, 2017). Another strand of literature considers Russian oil industry in frames of global and regional market trends and assesses market prospects in Asia (Paik 2015; Six 2015; Henderson & Mitrova 2016). However, the issue of interpreting Russian energy strategies within international business framework remains under-investigated. We use the global value chains (GVC) approach in order to consider internationalization of the Russian oil industry in Asia, in particular in China and in India.

Our goal is to assess the role of Russian oil MNCs in GVCs, as well as to shed some light on the scope, prospects and limitations of Russia's pivot to Asia in the oil industry in frames of the GVC approach. Research is based on Rosneft case analysis. The role of Russian oil industry in value chains is discussed in Section 1. Research approach is presented in Section 2. Section 3 discusses the case study. Last section concludes.

Value chains in the global oil industry

International expansion of multinationals from emerging economies is a way to increase their competitiveness against incumbents. It builds on their linkages to the global economy, partnerships and acquisitions (Mathews, 2006). GVCs are recognized among the key trends in world economy (OECD, 2013; Gereffi, 2014). With regard to energy industry, it has been demonstrated that international asset exchanges between energy companies are instrumental to mitigate risks for investment activities, as well as for energy companies internationalization strategy implementations and access to new market segments (Energy Charter Secretariat, 2014). However, research on Russian oil companies value chains remains under-represented in literature.

Oil industry value chain includes three major segments: upstream (oil exploration and production), midstream (transportation) and downstream (marketing and refining). Significant scholar interest is traditionally devoted to investigating up stream assets potential, with specific attention to assessing oil production capacities in Eastern Siberia and Far East (Mares & Larys, 2012). On the contrary questioning the position of Russian oil companies in industry value chains attracted less scholarly attention. However, reinforcing presence in downstream segments of the value chain and upgrading existing assets is a relevant challenge for Russian industry. In particular, despite having the 3rd largest refining capacity in the world behind the US and China, Russian refineries are insufficiently modernized. Russia traditionally produces a high proportion of low refined products like fuel oil (IEA, 2014). As for petrochemicals, Russia accounts only for about 1 percent of global

petrochemical output and stands behind Thailand, Taiwan, Brazil, Iran and China in the list of world largest producers (EY, 2015).

Positioning in the end segments of the value chains is also important in context of oil market oversupply. According to Mc Glade & Ekins (2015), a significant amount existing oil reserves is “unburnable” under hypothesis of limiting global warming. Therefore, oil companies are facing the risk of stranded assets, which means that some of oil reserves will not be monetized in context of transition towards low-carbon economy (Stevens, 2016). Therefore, forward vertical integration of Russian oil companies towards Asia is a way to minimize the stranded asset risk. China and India are the main centers of oil demand growth, while oil demand in OECD economies tends to decline (IEA, 2016).

Research approach

Asian vector of Russian foreign economic relations is traditionally considered through the prism of international relations or governance studies, while relatively little scholar attention is paid to interpreting sectoral shifts from the point of view of business studies. Our objective is to show to what extent cooperation with Chinese and Indian companies is instrumental to strengthen the position of Russian oil MNCs in GVCs. In particular, we intend to study the results achieved on the way of Russian oil business internationalization, to show the eventual differences of internationalization modes across China and India, and to discuss challenges of Russian oil industry internationalization in Asia.

The research is based on case method. Among Russian oil industry, the case of Rosneft is selected as the company is the dominant oil supplier towards Asian markets. Rosneft is a state-owned publicly traded company. The State being its main shareholder, one can expect that company international strategy conforms to Russian foreign economic policy interests, especially in context of western economic sanctions. However, in this research we prioritize the international business approach. The research focus on China and India is justified as these countries are major growing oil consumption centers in Asia (IEA, 2016).

The research is based on open sources (company website, reports, presentations and press-releases). We focus specifically on the oil industry value chain which includes oil exploration, production, transportation, distribution and refining. We do not consider oil service industry and other connected industries (i. e. shipbuilding) as well as related cooperation projects in the area of equipment supplies.

Russia – China and Russia-India cooperation in the oil industry

The following sections present the history, motives and constraints as relates to Russian-Chinese and Russian-Indian cooperation in the oil industry.

Russia — China relations in the oil industry

Rosneft provides about 10 percent of Chinese oil imports. Rosneft became an active promoter of Chinese vector in Russia's oil export policy since 2004, when it acquired the major producing asset of Yukos (Yuganskneftegaz). Next major step in Russia-China oil relations was the construction of the Eastern Siberia-Pacific Ocean (ESPO) pipeline connecting Eastern Siberia to Asia-Pacific markets which started in 2006. Later in 2009 a contract for the delivery of 15 million tons of crude oil per year until 2030 was agreed between Rosneft and CNPC. It also included a 20-year loan from Chinese side to Rosneft and Transneft for the commissioning of the ESPO pipeline. Major set of Russia-China oil agreements came in 2013. Rosneft agreed with CNPC on a contract to deliver further 15 million tons/year of crude during 25 years, with a prepayment of about 25–30 percent of the total contract value.

As for investment partnership, selective opening of Russia's oil and gas industry was mostly made in favor of occidental oil majors, which were considered as principal source of capital and technologies. The introduction of economic sanctions in 2014 entailed a revision of Russian oil industry internationalization strategy thus creating a window of opportunities for Chinese investments in Russian oil and gas. However, evidence shows rather a failure of such expectations. Numerous memorandums of understanding (MoU) on investment cooperation between Rosneft and Chinese companies did not lead to effective implementation (table 1). As an example, CNPC was interested to get a 10 percent stake in Vankor field which is the major oilfield operated by Rosneft and oriented at Asian markets. The framework agreement was signed in November 2014, but further negotiations on the price have not concluded. Finally a stake buy pact was signed with Indian companies. It is noteworthy that CNPC did not participate at the privatization of 19,5 percent of Rosneft capital, which was implemented end 2016 to the benefit of Glencore and Qatari Sovereign Wealth Fund. CNPC announced its interest to take part in privatization, at the condition of participation in company's management.

Still, China remains a source of financial capital through the prepayment schemes utilized in crude oil export contracts (so called "loans for oil"). Joint projects are also developed in the downstream segment. In particular, Rosneft participates in the project of Tianjin refinery in China. Another major joint refining complex is to be situated in Russian Far East (The Far Eastern Petrochemical Complex Project). Cooperating with China is instrumental to secure oil demand and also to increase assets in the end segments of the value chain.

New bilateral partnerships: the case of India

While investment cooperation with Chinese companies demonstrates relatively slow progress, significant results have been achieved with India (table 2).

A major step is represented by the agreement on Vankor oilfield in Eastern Siberia sealed with Indian consortium. It is noteworthy that Rosneft preserves the majority stake of 50,1 percent in the project, as well as operational control and the ownership of infrastructures. It brings capital funds for Rosneft which is of high significance given low oil prices and high debt level of the company, while offering upstream asset with low lifting costs to Indian companies. Another example of cooperation in Russian upstream is the case of Srednebotuobinskoye field in Eastern Siberia. In 2016 Rosneft agreed with the Indian consortium on the sale and purchase of 29,9 percent in Taas Yuriakh Neftegazodobycha — a Rosneft subsidiary in charge of development of Srednebotuobinskoye field. The field is among the largest assets of Rosneft in Eastern Siberia. Similarly to Vankor case, Rosneft intends to keep a 50,1 percent stake in the project. BP is another foreign partner, while negotiations on China's entry into the project did not succeed.

Entry of Indian investors into Russian upstream is complemented by expansion of Rosneft into Indian downstream. In 2016, Rosneft acquired a 49 percent stake in the capital of Essar Oil which owns the Vadinar refinery (the second largest refinery in the country and is in the world top ten on the level of technological complexity). The project creates opportunities for trading and further expansion in the fast-growing Asia-Pacific region. The takeover is accompanied by an agreement to deliver about 10 million tons per year to Essar Oil over 10 years (the latter may be supplied from Rosneft upstream projects in Venezuela).

Discussion

Major deals between Rosneft and its Asian counterparts are listed in tables below. Multitude of agreements testifies to Russia's intent to promote a cooperation model based on vertical integration with several joint projects implemented along the value chain. Rosneft intends to preserve majority control of assets in Russia, while Chinese or Indian companies preserve the majority control in downstream.

Evidence suggests limited success of internationalization of Russian upstream through cooperation with China. Russia-China relations remain largely shaped by crude oil supply contracts, which allow securing long-term deliveries to the rapidly growing Chinese market, while several investment projects demonstrate slow progress or even a stalemate. Russia is clearly a part of China's strategy of diversification of supplies. Moreover, economic sanctions against Russia and market oversupply strengthen China's bargaining power in bilateral relations leading in fine to slow the progress of bilateral cooperation.

It is remarkable that several projects were recently initiated with Indian companies, both in Russian upstream and also in the downstream in India. Agreements between Russian and Indian companies are instrumental to counterbalance dependency on China. It appears that cooperation in Russian upstream tends to advance faster for brownfields which reveals risk aversion of partners. Risks and

costs related to development of new fields put a constraint on their investment attractiveness.

Forward vertical integration enhances long-term security of demand for Russian oil producers in context of oil abundance and contributes to increase the role of Russian oil MNCs in GVCs. However, despite strategic significance of Russia's participation in downstream in rapidly growing demand centers, in some cases project results in terms of profitability are still uncertain. For example, Vadinar refinery depends on oil supplies from Venezuela, hence significant country risks. Fepco project for creating refining complex in the East of Russia is facing competition from South Korean and Japanese refiners, which may affect expected project profitability. Another concern is availability of natural gas required for the plant. However, these investments represent strong interest from strategy point of view.

Table 1

Major deals between Rosneft and Chinese companies

Project	Status
<i>Value chain segment: Upstream</i>	
(2006) Udmurtneft — a joint venture is formed between Sinopec (49%) and Rosneft (51%).	In force. Annual production over 0,12 mbd (as of 2016).
(2006) Vostok Energy — a joint venture is established between Rosneft (51%) and CNPC (49%) for oil exploration in Russia.	In force, but little significant results.
(2013) Arctic exploration licences offered to CNPC (in Barents and Pechora seas).	Not finalized.
(2013) Memorandum to expand cooperation in upstream projects in East is signed in October between Rosneft and CNPC. It describes CNPC participation in Taas-Yuriakh company (Sredne-Botuobinskoye field).	Not finalized. Later a 20% stake is sold to BP and a 29,9% stake is acquired by Indian companies.
(2014) Negotiations on purchase of 10% of Vankor field by CNPC.	Not finalized. In 2016, Rosneft finalized the sale of 49,9 % stake to Indian companies.
(2015) Negotiations between Rosneft and Sinopec on joint development of Russkoye and Yurubcheno-Tokhomskoye fields (Sinopec could obtain 49%).	Not finalized. Cooperation is discussed with other partners (including Pertamina and Exxon mobil).
(2016) Sale of a 20% stake in Verkhnechonskneftegaz to Beijing Gas.	Binding agreement signed in 2016.
(2017) Strategic cooperation agreement with CEFC China Energy Company Limited.	CEFC acquired 14,16 % in Rosneft capital.

Project	Status
<i>Value chain segment: Midstream</i>	
(2009) Contract for supply of 15 million tons of oil per year to China from 2011 to 2030 (CNPC). Pre-payment scheme for Rosneft and Transneft.	In force. First oil deliveries through ESPO pipeline started in 2011.
(2013) Contract with CNPC for supply of 360 million tons of oil to China over 25 years. Prepayment scheme.	In force.
(2013) Contract for supplies of 35 million tons of oil during 5 years (transit through Kazakhstan).	In force (renewed; delivery volumes have been increased)
(2013) Memorandum on oil export contract with Sinopec for deliveries of 10 million tons of oil per year during 10 years. Prepayment scheme.	No data on deal ratification.
(2015) Oil supply contract with ChemChina. Supply of up to 200 thousand tons of ESPO oil per month to China.	Duration: one year with an option of future extension.
(2017) Oil supply contract with CEFC China Energy Company Limited.	N/d
<i>Value chain segment: Downstream</i>	
(2006) Vostok Petrochemicals — a joint venture between Rosneft (49%) and CNPC (51%) in Tianjin (China). Target markets: China.	Project feasibility study optimization completed (2016).
(2015) Memorandum of understanding between Rosneft and Sinopec in the area of cooperation on gas and petroleum chemicals projects to be developed in East Siberia (Boguchany, Krasnoyarsk Territory). Target markets: Russian and Chinese markets.	A binding Agreement on a joint preliminary study of the project for construction and operation of a gas processing and petrochemical complex in East Siberia is signed in 2016.
(2015) Agreement on the Partnership in the Area of Supplies, Refining and Mutual Investments with ChemChina. Far-Eastern petrochemical company (FEPCO) project — the largest refining and petrochemical complex in Russia's Far East. JV composition: Rosneft (60%), ChemChina (40%).	Agreement setting out the framework for further implementation of FEPCO signed in 2016. However, the final decision is not taken.
(2016) Agreement on the basic conditions for the creation of the joint venture with Chemchina (construction in Primorsky Krai, Russia of a polymer coating plant).	Feasibility study in preparation.
(2017) Strategic cooperation agreement with CEFC China Energy Company Limited.	N/d

Source: Henderson & Mitrova (2016); Rosneft press releases (www.rosneft.ru).

Major deals between Rosneft and Indian companies

Project	Status
<i>Value chain segment: Upstream</i>	
(2016) 49,9% stake taken by Indian companies in Vankor project.	Implemented. A consortium of Indian companies (Oil India Limited, Indian Oil Corporation Limited and Bharat PetroResources Limited) acquired 23,9% of Rosneft subsidiary Vankorneft. ONGC Videsh Limited acquired 15% and later its participated was increased to 26%.
(2016) Sale of a stake in Taas-Yuriakh project.	Implemented. Consortium of Indian companies (Oil India Limited, Indian Oil Corporation Limited and Bharat PetroResources Limited) acquired 29,9% of Taas-Yuryah Neftegasodobycha (Rosneft subsidiary for Srednebotuobinskoye field development).
(2016) Negotiations on joint implementation of upstream projects (fields in Vankor cluster)	In negotiations.
<i>Value chain segment: Downstream</i>	
(2016) Acquisition of 49% stake in Essar Oil (the major asset is Vadinar refinery).	Implemented. Agreement on crude oil supplies to Vadinar refinery (expectedly, from Venezuela).

Source: Rosneft press releases (www.rosneft.ru).

Conclusion

Export contracts supported by pre-payment schemes remain the main driver of Russia-China cooperation in the oil industry. Despite high interest from commercial players, several memorandums of understanding for cooperation in Russian upstream (including Eastern Siberia fields oriented at Chinese market) did not enter into operational phase. In contrast to China, Russia-India cooperation is based rather on investment cooperation than on establishing contractual agreements. Russian oil industry internationalization, which is oriented at securing demand in largest growing oil markets through contractual relations (i. e. establishing long-term oil export contracts) either through investment partnership (i. e. acquiring assets in the downstream) corresponds to the shifts of the world oil market paradigm from resource scarcity to resource abundance.

REFERENCES

1. Energy Charter Secretariat (2014). *Analysis of mutual exchanges of business assets within investment activities in the energy sector*. Energy Charter Secretariat, Energy Research Institute of Russian Academy of Sciences.
2. Energy Strategy of Russia for the period up to 2030. Approved by decree № 1715-r of the Government of the Russian Federation dated 13 November 2009.
3. EY (2015). Russia's petrochemical industry: charting a path for growth. EY.
4. Gereffi G. (2014). "Global value chains in a post-Washington Consensus world". *Review of International Political Economy*. 21(1). P. 9–37.
5. Henderson J., Mitrova T. (2016). "Energy Relations between Russia and China: Playing Chess with the Dragon". The Oxford Institute for Energy Studies. WPM 67.
6. IEA (2014). *Russia 2014. Energy Policies beyond IEA Countries*. Paris: OECD/IEA.
7. IEA (2016). *World Energy Outlook 2016*. Paris: OECD/IEA.
8. Locatelli C., Abbas M., Rossiaud S. (2017). "The emerging hydrocarbon interdependence between Russia and China: institutional and systemic implications". *Europe-Asia Studies*. 69(1). P. 157–170.
9. Mares M., Larys M. (2012). "Oil and natural gas in Russia's eastern energy strategy: Dream or reality?" *Energy Policy*. 50. P. 436–448.
10. Mathews J.A. (2006). "Dragon multinationals: New players in 21st century globalization". *Asia Pacific Journal of Management*. 23(1). P. 5–27.
11. Mc Glade C., Ekins P. (2015). "The geographical distribution of fossil fuels unused when limiting global warming to 20°C". *Nature*. 517. P. 187–190.
12. OECD (2013). *Interconnected economies: benefiting from global value chains*. Paris: OECD.
13. Paik K-W. (2015). "Sino-Russian Gas and Oil cooperation: Entering into a New Era of Strategic Partnership?". The Oxford Institute for Energy Studies. WPM 59.
14. Shadrina E., Bradshaw M. (2013). "Russia's energy governance transitions and implications for enhanced cooperation with China, Japan, and South Korea". *Post- Soviet Affairs*. 29(6). P. 461–499.
15. Six S. (2015). "Russia's oil export strategy: two markets, two faces". *Clingendael international energy programme (CIEP)*. 2015:1.
16. Stevens P. (2016). "International Oil Companies: The death of the old business model". Chatham House. Research paper. The Royal Institute for International Affairs.

INTERNATIONAL ECONOMIC INTEGRATION AS A FACTOR OF DEVELOPMENT OF ARCTIC TERRITORIES

Abstract

The issues of international economic integration for the development of the Arctic territories are considered. The review of the main forms of international cooperation in the Arctic is presented. The activities of the main international institutions implementing environmental policy in the Arctic are reviewed, an expert assessment of its effectiveness is given, and further prospects are analyzed. The conclusion is drawn that in the Arctic it is necessary to work out a new “transnational model” of cooperation — efficient use of resources on a new innovative basis.

Keywords: Arctic, environmental policy, international economic integration; international cooperation.

Introduction

International economic integration is one of the most striking manifestations of the internationalization of economic life. It can take different forms, reach different levels of maturity, but its impact on the development of global economic ties is growing all the time.

The relevance of the topic of the proposed study is that the development of integration processes is the most important characteristic of the modern world economy and economic integration helps countries to use raw materials, fuel and labor resources more rationally, and to improve the territorial division of labor. Economic integration is manifested in the expansion and deepening of industrial and technological relations, the joint use of resources, the unification of capital, in the creation of favorable conditions for the implementation of economic activity, and the removal of mutual barriers. At the interstate level, integration takes place through the formation of regional economic associations of states and the harmonization of their domestic and foreign economic policies.

The modern stage of scientific and technological progress leads to the internationalization of production to a qualitatively new level through the widespread use of computer and information technologies. The growing exchange of scientific and technological products between countries contributes to the internationalization of national economies. There is a merger of new companies, research laboratories, financial groups and corporations into regional and global centers for the production of new technologies.

Scientific and technical cooperation plays an increasingly important role in the development of world economic integration, which is carried out in the form of joint programs for research and development, the formation of joint research groups of specialists or organizations.

In recent years, the topic of international cooperation in the Arctic region has been addressed in a variety of works. Interest in this phenomenon among Russian and foreign researchers is very great. A vast array of publications is devoted to the issues of interstate cooperation in the broadest possible way — within the framework of the Arctic Council, the Council of Parliamentarians of the Arctic Region, the Northern Forum, in matters of Arctic navigation along the Northern Sea Route, etc. This topic is developed in articles and monographs by A.V. Vasiliev (2011), A.P. Zuevskaya (2012), Yu.F. Lukin (2010), V.I. Smorchkova (2003), O. Young (2005, 2009) and other our domestic and foreign colleagues.

The theme of the consequences of climate change in the Arctic for international cooperation and intensification of transport communications is reflected in the works of M.L. Lagutina (2009), A.V. Fedotovskikh (2014), N.K. Kharlampieva (2010), V. Ostreng (1999), M. Tennberg (2000), and others.

A separate block of research is devoted to the issues of interstate cooperation of the polar countries in the field of nature management (Vasilyev and Selin, 2010; Fadeev and Larichkin 2012), the issues of cooperation of small entrepreneurs — A.N. Pilyasov, A.V. Kotov (2016).

The increased environmental risks of the Arctic zone call for special attention to it by international environmental organizations and the public, but the priorities of the sustainable social and economic development of the Arctic region are in practice often implemented formally. Until now, a clear position on the Arctic development strategy has not been defined, an important issue of the social value of the Arctic natural resources and their rational use remains open.

Main results

Recently, there has been an economic rapprochement and interaction of countries at the regional level, and large regional integration structures are being formed that are developing in the direction of creating relatively independent centers of the world economy.

We can single out the following main directions of the development of the Arctic economy, which determine the dynamic processes of functioning, development and international cooperation:

- 1) Development of hydrocarbon and mineral resources. This is the direction of exploration and development of hydrocarbon raw materials and other mineral resources on the continental shelf, and in the future — on oceanic slopes and the ocean floor;

- 2) Sea transport performed by vessels of commercial and passenger marine fleet;
- 3) Marine industrial fishing, which provides for the further development of the fishing industry-the enterprises of the fishing industry and the fishing fleet;
- 4) Development of energy resources. This function of the marine economy system is the mastery of technologies for the generation of electrical energy using tidal phenomena, coastal driving winds and wind waves, the temperature gradient of water, thermal energy and currents, and the thermal caloric value of the biomass of algae;
- 5) The development of scientific research activity presupposes the preservation and improvement of the scientific complex that ensures the construction of the Russian fleet, the study of the marine environment, resources and space of the World Ocean, the development of the research fleet;
- 6) Development of the coastal-port infrastructure, including the basing system and fleet terminals, ship repair companies and social support facilities for the crew.

The reliable functioning of the economic complex of the Arctic zone of the country should be ensured by the development of transport, communications, energy, and construction. A special place is given to maintaining and developing the effective functioning of the Northern Sea Route, which is the main arctic transport highway that connects the transport subsystems of the European, Siberian and Far Eastern North. It is necessary to improve the organizational structure of the management and transport-technological system of the Northern Sea Route, including the development of maritime and related modes of transport, aviation and navigation and hydrographic support, as well as hydrometeorological support for navigation and other activities in the Arctic.

The economic situation in the circumpolar part of the Arctic is very different from that in other regions of the Earth. The official economy of the Far North is based on extensive exploitation of natural resources; at the same time hunting, fishing, cattle breeding and gathering continue to play a significant role in the life of indigenous peoples. The subregions of the Arctic are heavily dependent on the countries to which they relate; a significant part of the total consumption is provided by transfers of funds to local agencies and individuals from the governments of the Arctic states. In general, the position of the Arctic in the world economy is asymmetric: from this region, large volumes of raw materials are exported, and mostly finished products, necessary for satisfying internal needs, are imported.

The production of goods in the Arctic is poorly developed and not diversified, so they are mainly imported. However, there are several notable exceptions.

For example, fish processing is carried out in Iceland and Greenland, with most of the end products being exported. In some regions of the Russian North, in particular on the Kola Peninsula, minerals are processed and prepared for export. And finally, in the north of Finland, near the city of Oulu, electronics production is flourishing, in which several thousand people are employed.

In modern conditions, the development of sustainable economic ties between countries and especially between their firms has become global. The increasing openness of national economies, the activities of transnational corporations, international trade, migration of capital, modern transport, communications and information systems have contributed to the transition of the process of internationalization of economic life to a level where a global network of interconnections in an integrated world economy has formed, firms of most countries of the world.

Currently, four regional organizations are active in the North of Europe: the Arctic Council, the Barents Euro-Arctic Council (BEAC), the Council of the Baltic Sea States (CBSS), the Nordic Council of Ministers, and the European Union with its Northern Dimension Program. According to European experts, one of the most effective is the BEAC. Significantly restrained activity of the BEAC is estimated from the Russian side. In particular, the almost complete absence of an economic component in cross-border cooperation over the past 20 years since the signing of the Kirkenes Declaration is pointed out: most of the projects under the auspices of the BEAC have been aimed at carrying out research in the field of history, ethnology and human rights.

International cooperation in the Arctic is carried out within the framework of the so-called Arctic Council, which is an international organization created in 1996 on the initiative of Finland. This is an intergovernmental forum of circumpolar states, the central organization of cooperation in the Arctic in the field of environmental protection and sustainable development of the region. The Council is formed by the countries of the "Arctic G8", which includes: Russia, the United States, Canada, Denmark, including Greenland and the Faroe Islands, Norway, Sweden, Finland, Iceland.

The special status of the permanent participants, which gives the right to take decisions together with the governments of the countries participating in the Arctic Council, are held by 6 organizations of Arctic indigenous peoples who participate in the decision-making and formation of its policy: the Aleutian International Association; Arctic Council of Athabaskans; International Council of Gwich'in; Inuit Circumpolar Conference; The Russian Association of Indigenous Peoples of the North, Siberia and the Far East; Union of the Saami.

According to the constituent Declaration, the Arctic Council has observer status. It may have non-Arctic countries¹, intergovernmental and inter-parliamentary organizations², as well as organizations of a universal and regional nature, including non-governmental ones³.

To solve the priority tasks in the Arctic Council, six working groups have been formed: to eliminate pollution; conservation of Arctic flora and fauna; protection of the Arctic marine environment; Arctic Monitoring and Assessment; on prevention, preparedness and response to emergency situations; on sustainable development.

Also, international cooperation in the Arctic is implemented through the Barents Euro-Arctic Council (BEAC), which was established as a regional cooperation forum on January 11, 1993, at a meeting of the Foreign Ministers of Russia and the Nordic countries in the city of Kirkenes, Norway. It was joined by Denmark, Iceland, Norway, Russia, Finland and Sweden, as well as the Commission of the European Communities. Nine states — Great Britain, Germany, Italy, Canada, Netherlands, Poland, France, USA, Japan — have observer status.

The sphere of activity of the BEAC is the territories of the regions of the Barents Sea, the area of which is 1,9 million square km., include the provinces of Norway: Nordland, Troms, Finnmark, Sweden, Västerbotten and Norrbotten, Finland: Lapland, Northern Ostrobothnia and Kainuu, and the regions of Russia: Murmansk region, Arkhangelsk region, Nenets autonomous district, the Republic of Karelia and the Komi Republic. The declared goal of the BEAC is to promote the sustainable development of the region, bilateral and multilateral cooperation in the field of economy, trade, science and technology, the environment, infrastructure, education and cultural exchanges, tourism, and projects aimed at improving the situation of the indigenous population of the North.

In recent years, interest in the Arctic has been growing not only from coastal states, the Arctic Eight, but also from those countries in the Northern Hemisphere that are located at a considerable distance from this region. So, China, Japan, India, South Korea, Singapore show interest in this region for various reasons, but the most obvious reason is the issue of food security of these countries. Although their formal goals sound like climate studies, environmental safety, in fact, under this pretext, there is a great desire to have the opportunity to fish, use the transport

¹ Observer countries: Great Britain, France, Germany, Italy, Spain, Netherlands, Poland, India, China, South Korea, Japan, and Singapore.

² International observer organizations: World Conservation Union, Conference of Parliamentarians of the Arctic Region, International Committee of the Red Cross, United Nations Environment Program, United Nations Development Program, Northern Council, Northern Forum.

³ Observer non-governmental organizations: Arctic Program of the World Wildlife Fund, World Association of Reindeer herders, University of the Arctic.

arteries in the region, and, of course, in the future, to develop the shelf for hydrocarbon production.

According to experts, the format of international organizations creates serious opportunities for Russia in terms of developing cooperation in the Arctic: from the environment to interaction in search and rescue operations. The only exception is NATO, whose attention is formally focused on the environmental consequences of global warming and human activities in the Arctic, the risk of environmental and man-made disasters. Along with this, it is noticeable that one of the most important priorities of NATO's presence in the Arctic is the struggle for energy resources on a global scale.

The most favorable prospects for cooperation are related to the Arctic Council. For Russia, as an international institution, the BEAC is also useful, which contributes to the improvement of multilateral cooperation and the development of the Russian Arctic zone.

An important step in raising the level of environmental safety in the Arctic was the creation of an information center on the nuclear icebreaker "Lenin" in Murmansk. The Center receives information about all radiation facilities in the Murmansk region and disseminates information on the radiation situation in the region. A center was created with the participation of Dutch specialists. In 2006, the European Union allocated 1 million 300 thousand euros for the establishment of the center.

There is also a project of the European Union "Northern Dimension", which addresses specific problems and opportunities arising in the Arctic and Subarctic regions, and carries out activities aimed at strengthening dialogue and cooperation between the EU and Iceland, Norway and Russia.

Scientists from dozens of universities, government institutions and other research centers in the countries of the Northern Hemisphere have been working together for several decades in various scientific fields related to the Arctic. An important coordinating body for interdisciplinary research, also an observer status in the Arctic Council, is the International Arctic Science Committee (IASC). The committee consists of state research organizations from 19 member countries; among its main tasks — providing recommendations and funding for planning and supporting the development of science.

Another important project contributing to the expansion and strengthening of cooperation is the University of the Arctic (UArctic). This is a unified network of universities, colleges, research institutes and other organizations working in higher education and engaged in research activities in the Arctic region. The main goal of the university is to make higher education accessible to all residents of the Far North, therefore, within the framework of the project, participants exchange resources, facilities and knowledge. The University of the Arctic coop-

erates with indigenous northern peoples and seeks to expand their participation in educational activities.

There is also an International Working Group for Indigenous Affairs (IWGIA), its activities are related to the protection of the rights of the local Arctic population. The group encourages efforts to attract representatives of indigenous northern peoples to democratic participation in the work of the responsible bodies of the Arctic states. With the support of the group, some communities are eager to create their own parliaments — similar to the Saami parliaments in Norway and Sweden.

The main directions of international integration in the Arctic should be the following:

- creation of favorable conditions for the vital activity of the population and development of industrial production, taking into account long-term plans for economic development;
- streamlining the volume of natural resources production and ensuring the effective functioning of resource-producing enterprises, primarily the fuel and energy, mining and fisheries complexes;
- ensuring the development of individual industries and territories with the creation of industrial infrastructure, transport, communications, housing and communal services and integrated study of the region's natural resources;
- creation of favorable conditions for investors directing funds for the development of industrial production, development of the region's infrastructure, solving social problems and implementing measures to study and protect the natural environment;
- provision in the forecast period of direct state financial support for the socio-economic development of particularly crisis Arctic regions, along with stimulating the development of local economic potential;
- use of non-traditional renewable energy sources and local fuels.

Thus, we will outline the goals and significance of international economic integration in the Arctic:

1. Using the advantages of economies of scale by expanding the size of the market, reducing transaction costs.
2. Creation of a more stable and predictable environment for mutual trade, as well as a favorable foreign policy environment, i. e. strengthening of mutual understanding and cooperation of the participating countries in political, military, social, cultural and other non-economic areas.
3. Creation of a block of countries for participation in multilateral trade and other negotiations.
4. Maintenance of young branches of national industry, for which in this case there is a wider regional market.

5. Achievement of the highest production efficiency.
6. Ability to regulate socio-economic processes at the regional level.
7. Saturation of the market of goods.

The building of bilateral contacts between Russia and those states that generally support the Russian approach to the Arctic is a necessary task. Bilateral contacts, along with multilateral cooperation within the Arctic region, are present, they have a certain positive potential, as they expand the perception of the region, and at the same time increase the responsible attitude towards it. In those issues where cooperation is needed, but, it is possible, first of all, in technological issues, transport and logistics, interesting solutions of a complex nature can be found that relate not only to the region itself.

Conclusion

The strategic task of the state economic policy in the Arctic is to achieve a positive dynamics of production development from the standpoint of long-term geopolitical and national economic interests of the country, including the creation of favorable conditions for living and raising the living standards of the Arctic population. The economic basis for such dynamics should be the effective use of raw materials on a new innovative basis.

At present, the Arctic is considered by many states as a strategic region in connection with the enormous reserves of hydrocarbon resources and the strengthening of the role of factors and conditions that underlie the political and energy security of the world's leading industrialized countries. Industrial development of the Arctic implies intensive exploitation of hydrocarbon resources, development of transport, and extraction of biological resources. The special vulnerability of the arctic nature necessitates international cooperation, studying and solving the problems of maximum preservation of the natural habitat, development and implementation of a rational multi-commodity ecologically balanced model of sustainable nature management.

REFERENCES

1. *Fadeev A.M., Larichkin F.D.* EHffektivnoe mezhdunarodnoe sotrudnichestvo v voprosah promyshlennogo obespecheniya realizacii shel'fovyyh proektov v Arktike // Transfer innovacij. 2012. № 23. P. 13–18 (in Russian).
2. *Fedotovskih A.V.* (2014). EHkonomicheskoe modelirovanie posledstvij izmeneniya klimata v arkticheskoy zone Rossijskoj Federacii // Sostoyanie arkticheskikh morej i territorij v usloviyah izmeneniya klimata: sb. tezisov Vserossijskoj konferencii s mezhdunarodnym uchastiem / sost. S.V. Ryabchenko. Arhangel'sk: Izd. Dom Sev. (Arktich.) feder. un-ta im. M.V. Lomonosova. S. 144–146 (in Russian).

3. *Harlampieva N.K., Lagutina M.L.* (2010). Mezhdunarodnoe sotrudnichestvo v Arktike: ehkologo-politicheskij aspekt // *Obshchestvo. Sreda. Razvitie (Terra Humana)*. № 3. P. 212–217 (in Russian).
4. *Lukin YU. F.* (2010). Arkticheskaya solidarnost' // *Vestnik Severnogo (Arkticheskogo) federal'nogo universiteta. Ser. Gumanitarnye i social'nye nauki*. 2010. № 4. P. 7–14 (in Russian).
5. *Østreg W.* (1999). National security and international environmental cooperation in the Arctic: the case of the northern sea route. Dordrecht; Boston; London: Kluwer Academic Publishers. P. 367.
6. *Pilyasov A.N., Kotov A.V.* Nekotorye aspekty mezhdunarodnogo ehkonomicheskogo sotrudnichestva v Arktike. *Vestnik SPbGU. Ser. 6. Politologiya. Mezhdunarodnye ot-nosheniya*. 2016. 2. P. 81–96 (in Russian).
7. *Selin V.S., Vasil'ev V.V.* (2010). Vzaimodejstvie global'nyh, nacional'nyh i regional'nyh ehkonomicheskikh interesov v osvoenii Severa i Arktiki. Apatity: IEHP KNC RAN, 2010. P. 191 (in Russian).
8. *Smorchkova V.I.* (2003). Arktika: region mira i global'nogo sotrudnichestva: institucion-al'nye predposylki ustojchivogo razvitiya. M.: RAGS. P. 246 (in Russian).
9. *Tennberg M.* (2000). Arctic Environmental Cooperation. Study in Governance. Aldershot, 2000. P. 214.
10. *Vasil'ev A.V.* (2011). Arktika: novyj vektor razvitiya // *Arktika. EHkologiya i ehkonomi-ka*. № 1. P. 20–25 (in Russian).
11. *Young O.R.* (2005). Governing the Arctic: From Cold War Theater to Mosaic of Coop-eration. *Global Governance // A Review of Multilateralism and International Organiza-tions*. January/March. Vol. 11. № 1. P. 9–15.
12. *Young O.R.* (2009). Whither the Arctic? Conflict or cooperation in the circumpolar north // *Polar Record*. Cambridge University Press. P. 73–82.
13. *Zuevskaya A.P.* (2012). Mezhdunarodnye otноsheniya v regione Arktiki: morskaya deyatel'nost' pribrezhnyh sub'ektov Rossijskoj Federacii // *Razvitie Severa i Arktiki: problemy i perspektivy: Materialy mezhregional'noj nauchno-prakticheskoy konferencii*, Apatity, 14–16 noyabrya 2012 g. Apatity, 2012. P. 246–248 (in Russian).

THE POLITICAL ECONOMY OF THE “NATIONALITY” IN MULTINATIONAL CORPORATIONS

Abstract

With the boost of economic globalization and IT revolution, Multinational Corporations cross limits of political geography and allocate resources in global range. More and more Multinational Corporations have adjusted from “Multinational Strategy” to “Global Strategy”. As a result, the global production and operation of Multinational Corporation keep improving. In the 21st century, UNCTAD generates “Transnationality Index”¹ and “Internationalization Index”² to measure the degree of internationalization of large Multinational Corporations. Under such circumstances, Multinational Corporation prefers to weaken its “nationality” character on products and operation. Does Multinational Corporation really lose its “nationality”? In our research, although capital has become more multinational and products that produced under global operation gradually lose their “nationality” character, the “nationality” character of capital is still clear and distinct. In Multinational Corporation, asset ownership and administration authority are still highly centralized, which could be one of the main ways to observe the existence of “nationality” in Multinational Corporation in globalization era. If the highly centralized asset ownership and administration authority are the images of the “Nationality” character in Multinational Corporation, then we could analyze the “Nationality” under two dimensions: economics and politics.

Keywords: multinational Corporations (MNCs), Foreign direct investment, Transnationality Index (TNI), Internationalization Index.

Introduction

Since 1990s, the drastic change in global politics and economy and the rapid development in science and technology have dramatically changed the environment of competitions among corporations. As the carrier of international monopoly capital expansion and the brand-new production organization forms in modern enterprises, Multinational Corporations (especially large ones) have developed rapidly. The amount of MNCs in the world had grown from thirty-five thousand

¹ TNI = (foreign assets/total assets + foreign sale/total sale + foreign employers/total employers) / 3 * 100%.

² Internationalization Index = (foreign subsidiaries / total subsidiaries) * 100%.

in 1990 to eighty-two thousand in 2016 before the financial crisis happened. The amounts of subsidiaries controlled by parent MNCs had also grown from one hundred and fifty thousand to eight hundred and ten thousand in the same period (UNCTAD, 2017). Generally, parent and subsidiary MNCs have occupied one third of global output, four fifths of global industrial production, two thirds of global trade, 70%–80% of international technology transfer and 90% of foreign direct investment.

Due to the improvement of its power, MNC has crossed limits of political geography and allocated resources in global range. More and more MNCs have adjusted from “Multinational Strategy” to “Global Strategy”. As a result, the global production and operation of MNC keep improving. Under such circumstances, MNC prefers to weaken its “Nationality” character on products and operation. Does Multinational Corporation really lose its “Nationality”?

In economic globalization era, MNC is not only the engine of global economic growth and the thrust of economic globalization, but also an economic entity paralleled to sovereign state in world economy and international affairs. As a non-state entity, MNC has deeply changed the way of production and transaction, the structure and functions of world economy, the origin and distribution of wealth and even the forms and operation of states power. Therefore, only combined both economic and politic dimensions under same structure can we accurately analyze the character of “Nationality” in Multinational Corporation.

The degree of globalized production and operation in MNC has been kept increasing

Unlimited expanding markets and chasing profits is not only the character of capital, but also the origin of international monopoly capitalism. With the rapid expansion of market, MNC takes full advantage of resources from states and regions to build R&D center, purchasing center, manufacturing plant, sales center and financial settlement center at the most appropriate locations around the world. It also takes full advantage of resources from other corporations to organize corporate strategic alliance or simply merge valuable assets to integrate global resources and perfect global industry system. In the process, the degree of globalized production and operation in MNC has been kept increasing. In the 21st century, UNCTAD generates “Transnationality Index”¹ and “Internationalization Index”² to measure the degree of internationalization of large Multinational Corporations.

¹ $TNI = (\text{foreign assets}/\text{total assets} + \text{foreign sale}/\text{total sale} + \text{foreign employees}/\text{total employees})/3 * 100\%$.

² $\text{Internationalization Index} = (\text{foreign subsidiaries}/\text{total subsidiaries}) * 100\%$.

TNI reflects the depth of globalization in corporation, which states the portion of corporation's foreign investment, production and sales. The higher the index is, the higher the depth of globalization is. Since the growth rates of foreign assets, production and sales are much higher than the growth rate of total assets in MNCs, nearly all TNIs of large MNCs have kept increasing (although there may have fluctuations in different years). According to the data from UNCTAD, the average TNI of the top 100 non-financial MNCs¹ in the world was 51% in 1990, 55,7% in 2000, 61,6% in 2006 and 66,1% in 2016 (UNCTAD, 2017).

“Internationalization Index” reflects the width of globalization in corporation, which states the range of corporation's production and operation. Therefore, “Internationalization Index” is also called “Regional Diversification Index”. According to the data from UNCTAD, the average index of all industries and departments is 70,1, which means that 70% of subsidiaries are settled out of the parent corporations' home states and spread around 41 states and regions. In fact, the TNI and “Internationalization Index” are still not fully mirrored the globalized degree of MNCs. Except for the abroad subsidiaries with direct ownership, MNCs have several other kinds of investment, such as organizing strategic alliance, setting supply system and outsourcing system. If we count those investments, then the TNI and “Internationalization Index” could be even higher.

With the increasing level of globalized production and operation, the character of “Nationality” in MNC has been weakened and the character of globalization has been intensified. In the 21st century, the title of “global company” even came out. For example, the American P&G company calls itself “globalized corporation”; the Japanese Toshiba company calls itself “Earth corporation”; the Swiss ABB company set itself as “everywhere is home corporation”; the American IBM company considers itself as “global integrated corporation”; and HSBC sets its slogan as “global finance, local wise.” Since 2006, some German corporations have gradually transformed to be European corporations, which could be seen as a transition period before they become “global corporations” (Wang, 2008).

Considering the facts above, the Multinational and international degree of MNCs have reached very high levels. Large MNCs have become the contemporary patterns of international monopoly capital.

Asset ownership and administration authority are highly centralized

With the capital goes Multinational, the character of “Nationality” in MNCs' products have turned blurred. But, the “Nationality” character in capital is still

¹ These MNCs were all from developed states before 2000. Only some of the MNCs from developing states were included in the last few years.

clear and distinct. In other words, the “Nationality” of MNC is clear and could be observed by the highly centralized asset ownership and administration authority.

In the aspect of asset ownership, UNCTAD has gathered data about the top 100 non-financial MNCs. The portion of abroad subsidiaries assets in total assets is 42,6% in 2001, and which turned to 56,8% in 2007 and 67,9% in 2015 (UNCTAD, 2017). The change in those data shows that the transnational degree of these MNCs has increased, however, it doesn’t mean that more than half of the assets in MNCs are controlled by foreign investors. Although abroad subsidiaries usually finance through local capital market (which usually takes 50%–70%), the ownership of the whole corporation is still firmly controlled by the parent company. Under the circumstance of highly diversified equity, 15% of equity is quite enough to control the corporation. On the other hand, large banks, funds, financial and non-financial corporations and individuals from home country hold the ownership of the parent company (Li, 2013).

In the aspect of administration authority, with the amounts of abroad subsidiaries turns larger and the regions of operation spread wider, most MNCs implement localization strategy, including hiring local management. But the administration and decision-making authority are still held by management from home state. The local management has to follow home management’s orders and be loyal to their decisions. Although MNCs try to weaken and blur its character of “Nationality”, we could still observe it through the structure of shareholders, the frame of governance and the origin of management. It is important to note that home state could be a state alliance (such as EU) with similar interest. For example, the headquarter of IKEA is in Sweden. While the biggest shareholder — Kamprad family are settling in Switzerland, and the top management of IKEA are spread in Denmark and Belgium.

Besides, in order to lower costs and get access to markets, MNCs are tending to establish some of their R&D centers in emerging states, such as China and India, which could be another symbol of weakening “Nationality”. However, as the Noble Laureate Joseph Stiglitz stated, monopoly¹ is the origin of profits. The monopoly advantage is the origin power for MNC to gain excess monopoly profit, which is the core competence of MNC. The core competence could not go abroad easily (Zhang, 2011). Thus, the majority of R&D in MNCs, especially high-end research, are still conducted in home states. Even if more and more R&D centers are established in emerging states, most of activities they conduct are low-end research.

¹ Including the imperfect advantage from product markets, the imperfect advantage from factor markets and the advantage of scale effect.

The economic and political dimensions of “Nationality” in MNC

If the highly centralized asset ownership and administration authority is the image of the “Nationality” character in Multinational Corporation, then we could analyze the “Nationality” under two dimensions: economics and politics.

a. In the dimension of economics, the abroad operation of MNC increases the national wealth in home state

Capital will always chase for profits. The reason MNC invests abroad is that it could get higher profit abroad than domestically. According to UNCTAD’s data, the global average yield of foreign direct investment is 7% in 2011. In details, the average yield for developing and emerging markets are 8% and 13%, which are higher than the average yield for developed market (5%) (UNCTAD, 2013). Therefore, half of the American MNCs’ profits are from foreign markets. By taking advantages of global value chains, MNCs boost the economic growth of local markets; in the meantime, they take the major profits back to their home states. As a result, those profits are benefit for balance of payments and national wealth in home states. According to UNCTAD, 21 trillion U.S. dollars of foreign direct investment made 1,5 trillion dollars profits in 2011, and two thirds of these profits were brought back to home states, which averagely counted 3,4% in balance of current account (UNCTAD, 2013). Thus, under the globalization era, we must realize that the abroad profit from MNCs takes a big portion in supporting national wealth except for the contribution from domestic corporations.

The above facts could also be observed through transfer pricing by MNCs in China. In 2007, the National Bureau of Statistics of China completed a report called “foreign capital and foreign-invested enterprises”. The report found that two thirds of unprofitable foreign-invested enterprises had abnormal deficit. Those corporations made 30 billion yuan loss to Chinese government by avoiding taxes through transfer pricing. Therefore, transfer pricing has made a huge impact on transferring profits. In this case, Chinese factors could only gain slender profits in manufacturing. If MNCs could not help the accumulation of Chinese national wealth, then the wealth gap between China and Western developed countries could be even larger.¹

¹ The market retail price for Barbie doll, which was made in China, is \$9.99. The import price for American Custom was only \$2, including \$1 transportation fee and 65 cents raw material cost. Therefore, Chinese manufacturers could only get 35 cents for each doll. The \$7.99 gap was taken by the US as “additional intelligent fee”.

b. In the dimension of politics, home government provides regime to secure benefits of its own MNCs

As we said above, the internationalization of MNC keeps improving, so does its power. However, no matter how strong MNC grows, it could not replace the role of state or leave the protection and support provided by its home government.

To domestic market, developed states do not completely follow same standard to all corporations as liberalism states, but execute rules, which are favor of domestic corporations. Governments usually carry out non-trade barrier, investment investigations, tax regulations and other manipulative methods to exclude foreign corporations. For example, German government carried out several legislations to specifically protect the benefit of Volkswagen so that Volkswagen is superior to other auto corporations in domestic competition. In the US, when GM was suffering bankruptcy and restructuring in 2008, the US congress initiated investigation on the safety issues of Toyota, which was proved that the Congress was trying to protect GM at the end. It is important to note that the Congress did not initiate the investigation to Ford Corporation, but focused on a leading foreign auto company, which hires American labors, manufactures in the US and contributes GDP in the US.

To foreign market, the most important public policy provided by developed states is establishing global institutions, which are favor of their home MNCs. It is also an important basis for the thrive of MNCs. Since 1980s, neoliberalism has become the most benefit academic basis for MNC's global operation, and the "Washington Consensus" shows that neoliberalism has become the economic paradigm and political principle of international monopoly capitalism.

Since 1980s, the US and other developed states have conducted neoliberalism, which indeed stimulated corporation's growth by deregulation. Besides, developed states also spread the neoliberalism theory around the world. In such circumstance, MNCs gained new opportunities to expand in the global market when the domestic markets were almost saturated. Neoliberalism is the most benefit theory for MNCs from developed states, and the regimes and institutions established on such theory would be obviously benefit for MNCs' global operation. With the grasp of world economy, developed states convinced developing states to adopt neoliberalism through financial aid, tariff transfer and propping up friendly government. In the meantime, the "Washington Consensus" proposed liberalization, privatization and market-oriented reform, which helped MNCs to open the door of developing market. As Robert Gilpin stated, "states, particularly large states, establish the rules that individual entrepreneurs and multinational firms must follow, and these rules generally reflect the political and economic interests of dominant states and their citizens" (Gilpin, 2001). What Gilpin said reflects the core of realism that the political frame decides the direction and possibility of economic activities.

Although MNCs and their home states have same interest in general, it is undeniable that they still have conflicts since MNC sets supreme goal as maximizing corporation profit. These conflicts are revealed in several ways, such as tax evasion, the outflow of job opportunities and the different goals between political interest group and economic interest group. However, these conflicts are inferior to the common interest between MNCs and home states. Even if MNC succeeds in tax evasion, it is still the domestic interest group who will enjoy the profit distribution, which will finally be shared by home citizens. Therefore, state government tends to punish foreign corporations rather than domestic ones. That is the reason why the US and EU have been trying to give tickets to each other's MNCs.

Conclusion

Although the globalized degree of MNCs has been kept improving and the nationality character of productions tend to blur, it is important to realize that the nationality character of capital is still clear in MNCs. Only if the nationality character of capital is clear, can MNCs justifiably transfer their extra profits back to home states. It is unwise to believe that nationality character no longer exists in MNCs in globalization era. And it is very dangerous for economic security if state formulates open policy without realizing capital has nationality.

REFERENCES

1. Gilpin R. (2001). *Global Political Economy: understanding the international economic order*, Princeton.
2. Li Z. (2013). Dangdai ziben zhuyi jieduanxing fazhan yu shijie jubian (The Development of Contemporary Capitalism and the Change of the World). Shanghai. P. 305–306.
3. UNCTAD (2013). *Global value chain*, World Investment Report.
4. UNCTAD (2017). *Investment and the Digital Economy*, World Investment Report.
5. Wang Zh. (2008). Jingqiaoqiao de geming — cong kuaguogongsi zouxiang quanqiu-gongsi (Quiet revolution — from multinational to global companies), Beijing.
6. Zhang X. (2011). *Zibenzhuyi de zhenxiang* (The truth of capitalism), Beijing.

OFFICIAL DEVELOPMENT ASSISTANCE (ODA) AND SOUTH-NORTH COOPERATION

Abstract

It's necessary to enhance South-North Cooperation when the world economic growth has been slow down during the past ten years, but ODA could not archive the goal without certain domestic condition when developing countries still keep poor capacity level. This paper analyses both the necessary and sufficient condition of ODA role and its' economic goals, stating the current ODA status, development and the real difficulties and problems existed in South-North economic co-operation, proposing the relative effective approaches for promoting ODA efficiency. This analysis is based on the basis of Two-Gap Model and SWOT method and on the developing countries' reality.

Keywords: official development assistance; South-North cooperation; efficiency; SWOT analysis.

Introduction

The United Nations pointed Millennium Development Goals (MDG's) of poverty reduction, but the poor developing countries still account for majority of members in the world. Implementation of the MDGs is not only beneficial to get rid of poverty for developing countries, but also helpful for developed countries to allocate resources efficiently within greater scope through enhancing South-North Cooperation to make a win-win world (Dobransky, 2014).

To reach this win-win goal, developed economies need to offer essential official development assistance (ODA) to developing countries due to the advantage of capitals, technologies, and human capital. And it will promote developing countries' economic development, and create much larger room for developed countries to export commodities and services. This is an important topic of South-North Cooperation in today's globalization.

1. The analysis of ODA's necessity and economic effect

1.1. The essentiality of ODA

The generalized conception of ODA means foreign government offers capital, technologies, goods and materials, as well as human capital to help developing country to promote economic growth and to raise living standards, to improve social environment. The definition of the ODA could be describe as, flows of offi-

cial financing administered with the promotion of the economic development and welfare of developing countries as the main objective, and which are concessional in character with a grant element of at least 25 percent (using a fixed 10 percent rate of discount). By convention, ODA flows comprise contributions of donor government agencies, at all levels, to developing countries (“bilateral ODA”) and to multilateral institutions. ODA receipts comprise disbursements by bilateral donors and multilateral institutions.

According to per capita GDP, HDI as important reference index, total 35 UN members like USA, Japan, most European countries are developed countries, and many of other members like China, India, Latin America, Africa, Middle East, South Asia countries are still defined as developing countries. In 1970, UN made decision that ODA by developed economy should be accounted for 0,7% of the GNP (today GNI), and the percentage of that ratio has been only half since it was established.

Scientific and technical revolution speeds up the merge of global markets, which leads to increasing interaction and interdependence between countries. Developed countries reached a high level of economic development, environmental protection, resource saving because of dependence on first mover advantage such as capital, technologies, human resources etc. They can also realize wealth transfer and market expansion within the scope of the earth by means of central currency such as dollar and via transnational corporations. At the same time, many developing countries are in vicious circle of poverty or middle-income trap. This not only limits for their own economic growth, but also limits developed countries’ overseas expansion, then causes trade frictions, trade protections which is obviously bad for the entire world economic development (Huang and Huang, 2015).

1.2. The ODA’s economic efficiency

For economic growth of developing countries, the key problems are poor infrastructure, lack of capital and poor quality of human capital. As international competition becomes more and more fierce, the developing countries easily fall into poverty cycle trap or middle-income trap only relying on their own concentration of resources, as capital, technical innovation, education and training.

Meanwhile, some emerging economies like China, India, Brazil by having absorbed advanced world technologies and management, investment capitals have been steadily expanding. During this process ODA played an important role. For example, in the earlier of establishing P.R.China time, China accepted 156 big industrial projects by assistance of the Soviet block and technical aids from western European countries. Based on importing capital, accepted ODA, as well as more comprehensive involvement into economic globalization after access to the WTO in 2001, China’s GDP reached above \$10 trillion in 2014, and the government planned to make 70,17 million people get rid of poverty for building a well-off society by 2020.

According to “Two gap model” Hollis B. Chenery (1966):

$$\text{Aggregate supply} = C + T + S + M, \quad (1)$$

$$\text{Aggregate demand} = C + I + G + X, \quad (2)$$

In formula (1), C means consumption, T means tax, S means saving, M means import; In formula (2), C means consumption, I means investment, G means government expenditure, X means export.

$$\text{If } T = G, \text{ then } I - S = X - M. \quad (3)$$

The extending meaning of Formula (3) implies developing country can offset the short of saving rate which leads to lack of investment and slow growth rate by absorbing outside resources.

The average growth rate of the whole world economy is lower than 3 percent during the past 5 years, the expected data of world economic growth in 2017 and 2018 are just only 3,4 percent and 3,6 percent, with respective figures for developed countries being equal to 1,9 percent and 2,0 percent (Huang, 2016). Comparatively speaking, developing countries have higher growth rate and potential room for growth. From the world perspective, there are many bad factors like insufficient effective demand, technical innovation needs to get breakthrough, resource bottleneck, environmental constraints, financial turbulence, geopolitics and business cycle. These cause the world to face the dilemma of New Normal that means sluggish economic growth, debt crisis, high unemployment, lack of motivation in the world economy. The best way of solution is to improve the efficiency of resource utilization by technical innovation, to enhance South-North cooperation for expanding world market demand, to help developing countries to encourage economic growth with international aids which will be beneficial for the whole world economic growth and general promotion of welfare. Absorbent of ODA should use aid funds for projects investment, industrial upgrading, expanded reproduction, enlarging the production possibility frontier and leading to higher level of consumer's indifference curve. Then expansion of developing country markets can be beneficial for commodities export and resources import of developed countries to obtain the goal of the world economic growth with deepening South-North Cooperation.

2. The history and current ODA scenario and problems

After World War II, there were two most important ODA undergoing, at that time some European countries and Japan realized fast recovery and high speed growth by absorbing Marshall Plan aid fund, increasingly generated an unified EU and the success of Japanese National income multiplier plan. P.R.China was founded

in 1949, during 1952–1966 (the agreement signed in May, 1953, Oct. 1954), Soviet Union helped China to establish 156 project, and Official Aid reached \$1,3 billion. International aid began to develop based on the national interests theory, and ODA started to play a dominant role in the practice of OECD countries aiming at export expansion and resources supply goal.

During 1960's, the ODA experienced its first wave. At that time European Economic Committee played a very important role. The most famous ODA affairs in the world were Yaounde Convention and Lome Convention. The Yaoundé Convention was a convention signed between the European Economic Community (EEC) and the AASM (Associated African States and Madagascar) in 1963 (ASMM — African States, Madagascar and Mauritius — in 1969 respectively). The Lomé Convention is a trade and aid agreement between the European Economic Community (EEC) and 71 African, Caribbean, and Pacific (ACP) countries, first signed in February 1975 in Lomé, Togo.

2.1. The current ODA present situation

When entering 21st century, the most important ODA by the developed economies to the developing countries was The Cotonou Agreement. This agreement is a treaty between the European Union and the African, Caribbean and Pacific Group of States (“ACP countries”). It was signed in June 2000 in Cotonou, Benin's largest city, by 78 ACP countries (Cuba did not sign) and fifteen Member States of the European Union. It entered into force in 2003 and was subsequently revised in 2005 and 2010.

The funds of net Official Development Assistance offered by OECD countries increased. Table 1 shows the rising trend from 1999 to 2015 for the assistance funds, and the total assistance funds volume has exceeded \$130 billion. This means developed countries became gradually aware of the importance of world market expansion, and increased the assistance funds indeed to developing countries for economic promotion under the United Nation's appeal. The U.S.A, Germany, Japan, France, Great Britain, Canada, Sweden, Netherlands and Norway belonged to the most active group due to their economic strength. Every one of them offered assistance funds above \$4 billion in 2015.

From the side of ODA recipients, the assistance funds to Southern Sahara African countries, Southern Asia and Middle Asia, Middle East countries are of maximum value. For example in 2015, countries in the above mentioned regions absorbed \$42,824 billion, \$19,769 billion and \$19,151 billion total respectively. It accounted for 28,08%, 12,96% and 12,56% respectively of the total assistance funds from ODA countries. Other recipients were in Europe, North of Sahara, East Asia, North America and Caribbean.

Table 1

Net Official Development Assistance by DAC Country

№	Country	(USD million)						
		1999–2000 average	2004–2005 average	2011	2012	2013	2014	2015
1	Australia	985	1570	4983	5403	4846	4382	3494
2	Austria	466	1125	1111	1106	1171	1235	1324
3	Belgium	790	1713	2807	2315	2300	2448	1905
4	Canada	1725	3178	5459	5650	4947	4240	4277
5	Czech Republic	15	122	250	220	211	212	199
6	Denmark	1699	2073	2931	2693	2927	3003	2566
7	Finland	394	791	1 406	1320	1435	1635	288
8	France	4872	9249	12997	12028	11339	10620	9039
9	Germany	5273	8808	14093	12939	14228	16566	17940
10	Greece	210	353	425	327	239	247	239
11	Iceland	8	24	26	26	35	37	40
12	Ireland	240	663	914	808	846	816	718
13	Italy	1591	3776	4326	2737	3 430	4009	4004
14	Japan	12835	11024	11086	10 605	11469	9 483	9203
15	Korea	265	588	1 325	1 597	1 755	1 857	1915
16	Luxembourg	121	246	409	399	429	423	363
17	Netherlands	3134	4659	6344	5523	5435	5573	5726
18	New Zealand	124	243	424	449	457	506	442
19	Norway	1317	2496	4756	4 753	5581	5086	4278
20	Poland	25	161	417	421	487	452	441
21	Portugal	273	704	708	581	488	430	308
22	Slovak Republic	–	43	86	80	86	83	85
23	Slovenia	–	35	63	58	62	62	63
24	Spain	1279	2728	4173	2037	2348	1877	1397
25	Sweden	1714	3042	5603	5240	5827	6233	7089
26	Switzerland	937	1659	3051	3052	3200	3522	3562
27	United Kingdom	3964	9338	13832	13891	17871	19306	18545
28	United States	9550	23820	30966	30652	31267	33096	30986
29	TOTAL DAC	53811	94230	134971	126 911	134719	137439	131433
30	<i>of which:</i>							
31	DAC-EU countries	26059	49629	72897	64724	71161	75230	73238

№	Country	Percent of GNI						
		1999–2000 average	2004–2005 average	2011	2012	2013	2014	2015
1	Australia	0,26	0,25	0,34	0,36	0,33	0,31	0,29
2	Austria	0,24	0,38	0,27	0,28	0,27	0,28	0,35
3	Belgium	0,33	0,47	0,54	0,47	0,45	0,46	0,42
4	Canada	0,27	0,31	0,32	0,32	0,27	0,24	0,28
5	Czech Republic	0,03	0,11	0,12	0,12	0,11	0,11	0,12
6	Denmark	1,03	0,83	0,85	0,83	0,85	0,86	0,85
7	Finland	0,32	0,42	0,53	0,53	0,54	0,59	0,55
8	France	0,34	0,44	0,46	0,45	0,41	0,37	0,37
9	Germany	0,27	0,32	0,39	0,37	0,38	0,42	0,52
10	Greece	0,18	0,16	0,15	0,13	0,10	0,11	0,12
11	Iceland	0,10	0,18	0,21	0,22	0,25	0,22	0,24
12	Ireland	0,30	0,40	0,51	0,47	0,46	0,38	0,32
13	Italy	0,14	0,22	0,20	0,14	0,17	0,19	0,22
14	Japan	0,27	0,23	0,18	0,17	0,22	0,20	0,21
15	Korea	0,06	0,08	0,12	0,14	0,13	0,13	0,14
16	Luxembourg	0,68	0,79	0,97	1,00	1,00	1,06	0,95
17	Netherlands	0,81	0,78	0,75	0,71	0,67	0,64	0,75
18	New Zealand	0,26	0,25	0,28	0,28	0,26	0,27	0,27
19	Norway	0,82	0,91	0,96	0,93	1,07	1,00	1,05
20	Poland	0,02	0,06	0,08	0,09	0,10	0,09	0,10
21	Portugal	0,26	0,41	0,31	0,28	0,23	0,19	0,16
22	Slovak Republic	–	0,11	0,09	0,09	0,09	0,09	0,10
23	Slovenia	–	0,11	0,13	0,13	0,13	0,12	0,15
24	Spain	0,22	0,26	0,29	0,16	0,17	0,13	0,12
25	Sweden	0,75	0,86	1,02	0,97	1,01	1,09	1,40
26	Switzerland	0,33	0,40	0,46	0,47	0,46	0,50	0,52
27	United Kingdom	0,28	0,42	0,56	0,56	0,70	0,70	0,70
28	United States	0,10	0,20	0,20	0,19	0,18	0,19	0,17
29	TOTAL DAC	0,22	0,29	0,31	0,28	0,30	0,30	0,30
30	<i>of which:</i>							
31	DAC-EU countries	0,31	0,38	0,43	0,40	0,42	0,42	0,47
	Average country effort	0,32	0,37	0,40	0,39	0,39	0,39	0,41

Source: OECD aid statistics, 2017.

The European Union is a major player in global development, co-ordinating coherent actions among its 28 member states and providing direct support to developing countries. The DAC's Review of the Development Co-operation Policies and Programs of the European Union notes that, since the last review 5 years ago, the EU has taken steps to make its aid more effective and give it more impact. These steps included organizational restructuring, streamlining the financial process, improving co-ordination, and working more with civil society.

2.2. The current ODA problems

With developed countries keeping official development assistance to developing countries mainly by interest-free loans, loans with low interest and debt relief, there are many problems to be solved for enhancing South-North Cooperation.

Firstly, the aids offered by contributors didn't reach the standard set by United Nations. According to The Second Ten-year International Development Strategy issued in 1970, developed country should offer 0,7 percent of its' GNI to developing countries for assistance (Manji, 2016). Checking the index of ODA/GNI of each developed contributors during the past 17 years, only seldom countries like Norway(0,82~1,05), Denmark(0,83~1,03), GB(0,7 from 2013 to 2015), Sweden (0,75~1,4), Luxembourg (0,68~1,06) and Netherlands (0,64~0,81) reached the assistance standard of United Nations. In addition, only GB and Norway are main donating countries which can offer big volume of assistance funds. Another main donor countries like the USA (0,1~0,2), Japan (0,17~0,23), Germany (0,27~0,52) and Canada (0,24~0,32) had big difference compared with the standard of 0,7 percent (ODA/GNI). Especially the assistance ratio of the USA was too low, in 2015 the USA even reduce the assistance funds sharply (see table 2).

As these main donor countries are large economies, so the gap resulted in a big shortage of ODA funds.

Table 2

DAC Members' Net Official Development Assistance in 2015

№	Country	2015		2014		PERCENT CHANGE 2014 to 2015 In real terms
		ODA USD million	ODA / GNI 100%	ODA USD million	ODA / GNI 100%	
1	Australia	3494	0,29	4382	0,31	-3,6
2	Austria	1324	0,35	1235	0,28	26,5
3	Belgium	1905	0,42	2 448	0,46	-7,3
4	Canada	4277	0,28	4 240	0,24	16,8
5	Czech Republic	199	0,12	212	0,11	10,0
6	Denmark	2566	0,85	3003	0,86	0,8
7	Finland	1288	0,55	1635	0,59	-6,0

№	Country	2015		2014		PERCENT CHANGE 2014 to 2015 In real terms
		ODA USD million	ODA / GNI 100% Current	ODA USD million	ODA / GNI 100% Current	
8	France	9039	0,37	10620	0,37	0,7
9	Germany	17940	0,52	16566	0,42	27,0
10	Greece	239	0,12	247	0,11	17,3
11	Iceland	40	0,24	37	0,22	13,6
12	Ireland	718	0,32	816	0,38	1,9
13	Italy	4004	0,22	4009	0,19	18,9
14	Japan	9203	0,21	9483	0,20	8,5
15	Korea	1915	0,14	1857	0,13	8,5
16	Luxembourg	363	0,95	423	1,06	-0,8
17	Netherlands	5726	0,75	5573	0,64	22,5
18	New Zealand	442	0,27	506	0,27	2,6
19	Norway	4278	1,05	5086	1,00	8,7
20	Poland	441	0,10	452	0,09	16,4
21	Portugal	308	0,16	430	0,19	-15,5
22	Slovak Republic	85	0,10	83	0,09	22,1
23	Slovenia	63	0,15	62	0,12	22,8
24	Spain	1397	0,12	1877	0,13	-11,6
25	Sweden	7089	1,40	6233	1,09	36,8
26	Switzerland	3562	0,52	3522	0,50	7,4
27	United Kingdom	18545	0,70	19306	0,70	2,3
28	United States	30986	0,17	33096	0,19	-7,3
29	TOTAL DAC	131433	0,30	137439	0,30	6,6
30	Average Country Effort		0,41		0,39	
31	<i>Memo Items:</i>					
32	EU Institutions	13670	-	16451	-	-1,8
33	DAC-EU countries	73238	0,47	75230	0,42	12,3
34	G7 countries	93994	0,27	97320	0,27	5,0
35	Non-G7 countries	37439	0,41	40119	0,39	10,6
	Taking account of both inflation and exchange rate movements					

Source: OECD aid statistics, 2017.

Secondly, in spite of ODA most developing countries still kept backward in economic development and their GNI and per capita is still low (see Appendix). Only Seychelles (\$14760), Belize (\$10210), Chile (\$14060), Nicaragua (\$12050), Uruguay (\$15720), Anguilla (\$13390), Palau (\$12180), Malaysia (\$10570), Kazakhstan (\$11580) could exceed per capita income of \$10000.

3. The SWOT analysis of ODA promotion

Due to the importance of enhancing South-North Cooperation for promotion the entire world economic development, it's beneficial for both developed and developing countries to carry out ODA. It will be helpful to analyze external environment and internal conditions for developing countries by SWOT analysis.

3.1. The strengths of developing countries in absorbing ODA

Under the background of globalization, every country competes and cooperates with each other. On the one hand it needs international division of labor based on comparative advantage, on the other hand it needs coordination based on value chains. From the perspective of the latter, most developing countries belong to resource-driven (or processing) type economies located in the bottom of value chains, the main industries are labor intensive ones. Developed countries mainly develop high-end manufacturing and high value-added services depended on first mover advantage of technologies and capitals, paying more attention to environment conservation. So, to developing countries it's possible to focus on developing labor intensive industries based on low labor cost advantage, to generate economies of scale quickly economic growth. On that account increasing ODA funds to developing countries coincides with the industrial trend and long-term interest for both developed and developing countries, and it will also promote deepening international division and coordination.

3.2. The weaknesses of developing countries for gaining ODA

Limited by poor infrastructure, bad natural environment, low human capital, and imperfect market economy system the resource allocation efficiency and production efficiency in developing countries are of a low level. More than that, some developing countries were involved in geopolitics conflicts, various forces inside and outside these countries caused social instability and damaged conditions for peaceful development. Recently the refugee crisis — that ultimately reflected social turbulence in some developing countries — had huge impact on Europe, destabilizing overall world economic growth.

3.3. The opportunities of developing countries for gaining ODA

The world economic growth is facing the difficulties of insufficient effective demand, innovation power generation, resources and environment bottlenecks, long-term slow growth of developed countries. Under the circumstances it's difficult to generate new growth pole only depending on local markets of the latter. Once the potential consumption is stimulated in developing countries, they can quickly gain economic growth, and it will also offer to the developed countries more space for their commodities and services. This is in favor of attracting

developed countries to offer ODA. So developing countries should give full play to government function, extend international cooperation, generate trade and investment framework through agreement between governments, gain more ODA funds from developed countries to develop domestic competitive industries, expand technology import and project introduction. Only in this way developing countries can be integrated more deeply into globalization and reduce the gap with developed countries.

3.4. The threats of developing countries for gaining ODA

Many of developing countries face the problems of regime change, geopolitical conflicts, political risks and economic risks. This might lead to losing the application platform of ODA funds. In the meantime, market system of developing country is of low maturity and reduces ODA effect. For example, South Sahara countries are of bad natural environment which prevents economic development. It's not easy to get good effect and efficiency for external resources utilization if market supply and demand mechanism, competitive mechanism, price mechanism are all not properly formed.

4. The effective approaches suggested for promoting ODA

Enhancing South-North Cooperation has become a consensus for both developed countries and developing countries. The question is how to promote and enhance the ODA effects for the world economic development.

4.1. Expand ODA scale

The relevant data demonstrated that most of developed countries didn't reach the official assistance standard by the United Nations, so developed countries need to strengthen ODA to developing countries. Recently the ODA funds growth rate declined as recipients could not give enough benefit return to donor countries to keep a win-win assistant model. In this case both sides should strength consultations to assure increasing ODA funds on the basis of mutual benefit. More of OAD funds, more technologies aids, human resources aids from developed countries could help developing countries to get rid of economic backwardness, lay the foundation of rise of higher economic development level.

4.2. Focus on promoting efficiency of ODA funds

The interest-free loans, loans with low interest and debt relief offered by developed countries are scarce production factors in developing countries. The key is to promote the efficiency of ODA funds utilization for economic booming. To combine with national conditions and global value chain division, to develop domestic competitive industries and to be integrated into globalization are the keys to

getting rid of poverty for developing countries. Developing countries also should improve market system and the governmental macro-control functions, obey market laws, promote ODA funds utilization efficiency, let investments and technology progress play key role in securing economic growth.

4.3. Absorb advanced technologies from developed countries

For a long time there were discussions about forward advantage or backward advantage of technical innovation in developing countries. But it's no doubt that developing countries can absorb advanced technologies from developed countries to take advantage of total factor productivity for domestic economic growth. Developing countries can save big volume of research funds and avoid research risks through technical aids, optimize and upgrade domestic Industries by using technology spillover effect when participating in international competition better.

4.4. Increase cultivation of human resources

International competition boils down into competition of person, developing countries have obvious short board of human resource cultivation. So, it's necessary to improve education and training through international aids (Hiromi and Buttry-Watson, 2014). Developing countries can absorb educational and technical experience of developed countries to implement educational and training projects. Special funds have to be established through ODA for regular arranging national staff to go abroad in universities, research institutions, big business for study and practice, realizing connection with the world economic fields and promoting national economic development.

Conclusion

ODA is the main bridge of South-North Cooperation to realize mutual benefit for both sides. Developed countries need to strengthen ODA to developing countries with capitals, technologies, human resource cultivation aids. Developing countries should keep peaceful development environment and gain capitals, technology, human resource cultivation aids from ODA by permitting partial market access to developed countries. Gain from ODA can infuse vigor to national economic development and growth. Improving ODA efficiency is the key challenge in the process of South-North Cooperation for both two sides. There is a need to make framework agreements between governments and increasingly improve market economic system in developing countries. On the other hand, people should combine the ODA with the market driven funds to raise the efficiency of the factor utilization and then to achieve the growth and development goal. China as the largest developing country, tried the best to make contribution in the world ODA. During 2001–2013, ODA from China to other countries, increased from \$743 million to \$7,46 billion, with annual growth rate of 21,2%. Percentage of ODA from

China in the world was 1,25% in 2001, but 3,89% in 2013, ranked 4th in the world, over UK. But ODA/GNI is very small, less than 0,1%. Hope with the development of China's economy, ODA from China will approach the goal set by UN.

REFERENCES

1. Dobransky S. (2014). Violators amongst Us: International Regimes and the Role of Compliance, a Case Study on Official Development . *Assistance.Politics & Policy*, Vol. 42 (4).
2. Huang Jian, Weiping Huang (2015). Innovation Driven and Transformation Adjustment Under New Normal of China's Economy. *Jianghuai Forum*, 2015 (6). P. 40–47.
3. Huang Weiping (2016). Complete Deepen Reform and the World Economy. *Jianghuai Forum*, 2016 (2). P. 5–11.
4. Manji Ambreena (2016). The International Development (Official Development Assistance Target) Act 2015: Legislative Spending Targets, Poverty Alleviation and Aid Scrutiny. *The Modern Law Review*, Vol. 79 (4).
5. OECD aid statistics (2017). <http://www.oecd.org>.
6. Taniguchi Hiromi, Buttry-Watson Brittany (2014). Japanese Citizen Participation in International Development Aid. *International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, Vol. 25.

APPENDIX

ODA Receipts and Selected Indicators for Developing Countries and Territories

№	Country	Net ODA Receipts (USD million)					GNI/ CAP	Population	GNI	ODA/GNI
		2011	2012	2013	2014	2015				
1	<i>AFRICA</i>									
2	<i>NORTH OF SAHARA</i>									
3	Algeria	193	147	203	161	88	4870	39,67	162254	0,05
4	Egypt	424	1813	5513	3538	2488	3340	91,51	324703	0,77
5	Libya	641	87	129	210	158	6030	6,28	31183	0,51
6	Morocco	1440	1471	2009	2240	1369	3040	34,38	98539	1,39
7	Tunisia	925	1022	715	923	475	3970	11,11	41734	1,14
8	North of Sahara, regional	463	220	233	286	330	-	-	-	-
9	North of Sahara, Total	4087	4761	8801	7358	4907	21250	182,94	658412	0,75
10	<i>SOUTH OF SAHARA</i>									
11	Angola	193	244	286	235	380	4180	25,02	89886	0,42
12	Benin	673	508	660	599	430	860	10,88	8449	5,09
13	Botswana	119	73	107	99	66	6510	2,26	14203	0,46
14	Burkina Faso	982	1152	1045	1124	997	660	18,11	10941	9,11
15	Burundi	572	523	559	515	367	260	11,18	3078	11,91
16	Cabo Verde	251	246	245	231	153	3290	0,52	1556	9,80

№	Country	Net ODA Receipts (USD million)					GNI/ CAP	Population	GNI	ODA/GNI
		2011	2012	2013	2014	2015				
17	Cameroon	612	597	752	856	664	1330	23,34	28762	2,31
18	Central African Republic	269	228	203	611	487	320	4,90	1510	32,24
19	Chad	457	475	459	392	607	880	14,04	10561	5,74
20	Comoros	52	99	81	75	66	—	0,79	—	—
21	Congo	261	140	151	106	89	2540	4,62	8466	1,05
22	Côte d'Ivoire	1436	2885	1273	925	653	1410	22,70	29424	2,22
23	Democratic Republic of the Congo	5526	2846	2584	2400	2599	410	77,27	32447	8,01
24	Djibouti	141	148	149	165	170	—	0,89	—	—
25	Equatorial Guinea	25	14	5	1	8	7790	0,85	5146	0,15
26	Eritrea	133	136	81	82	92	—	—	—	—
27	Ethiopia	3493	3224	3886	3585	3234	590	99,39	61275	5,28
28	Gabon	69	69	87	111	99	9210	1,73	13482	0,73
29	Gambia	136	139	116	102	108	—	1,99	—	—
30	Ghana	1804	1799	1329	1124	1768	1480	27,41	36732	4,81
31	Guinea	202	607	468	563	538	470	12,61	6226	8,65
32	Guinea-Bissau	121	80	106	110	95	590	1,84	1053	9,03
33	Kenya	2479	2654	3308	2661	2474	1340	46,05	62953	3,93
34	Lesotho	257	276	321	107	83	—	2,14	—	—
35	Liberia	762	567	536	750	1094	380	4,50	1773	61,73

№	Country	Net ODA Receipts (USD million)					GNI/ CAP		Population		GNI		ODA/GNI	
		2011	2012	2013	2014	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015
							USD	Million	USD	million	PERCENT			
36	Madagascar	447	368	499	586	677	420	24,24	9604	7,05				
37	Malawi	797	1170	1133	931	1049	350	17,22	6348	16,53				
38	Mali	1268	996	1398	1236	1200	790	17,60	12706	9,45				
39	Mauritania	382	410	295	261	318	-	4,07	-	-				
40	Mauritius	186	177	146	45	77	9610	1,26	11399	0,67				
41	Mozambique	2065	2072	2313	2106	1815	580	27,98	14468	12,55				
42	Namibia	278	252	261	226	142	5210	2,46	11510	1,24				
43	Niger	645	891	797	918	866	390	19,90	7079	12,23				
44	Nigeria	1768	1914	2516	2479	2432	2820	182,20	465480	0,52				
45	Rwanda	1263	879	1086	1035	1082	700	11,61	7913	13,67				
46	Saint Helena	84	168	139	131	82	-	0,01	-	-				
47	Sao Tome and Principe	73	51	54	41	49	-	0,19	-	-				
48	Senegal	1055	1076	994	1109	879	1000	15,13	13553	6,49				
49	Seychelles	23	35	27	12	7	14760	0,09	1358	0,50				
50	Sierra Leone	424	440	449	914	946	630	6,45	4390	21,56				
51	Somalia	1099	990	1055	1110	1254	-	10,79	5486	22,85				
52	South Africa	1397	1066	1297	1077	1421	6050	54,96	304931	0,47				
53	South Sudan	436	1186	1399	1964	1675	790	12,34	7950	21,07				
54	Sudan	1742	1369	1507	875	900	1840	40,23	82276	1,09				
55	Swaziland	124	90	118	86	93	3230	1,29	3874	2,39				

№	Country	Net ODA Receipts (USD million)					GNI/ CAP		Population		GNI		ODA/GNI	
		2011	2012	2013	2014	2015	2015	USD	2015	Million	2015	USD	2015	PERCENT
56	Tanzania	2442	2822	3434	2649	2580	910	53,47	44134	5,85				
57	Togo	542	245	226	211	200	540	7,30	3626	5,50				
58	Uganda	1573	1643	1700	1635	1628	670	39,03	25652	6,35				
59	Zambia	1033	957	1145	998	797	1500	16,21	20135	3,96				
60	Zimbabwe	723	1002	828	761	788	850	15,60	13150	5,99				
61	South of Sahara, regional	2613	3031	2481	3520	2548	-	-	-	-				
62	South of Sahara, Total	45507	45028	46093	44445	42824	(98140)	(996,65)	(1504943)	(2,85)				
63	Africa, regional	1998	1976	1912	2496	3305								
64	AFRICA, TOTAL	51593	51765	56806	54299	51036	(119390)	(1179,59)	(2163355)	(2,36)				
65	AMERICA													
66	NORTH AND CENTRAL AMERICA													
67	Anguilla	0	5	8	-	-	13390	0,09	1255	0,12				
68	Antigua and Barbuda	15	2	2	3	1	4420	0,36	1628	1,68				
69	Belize	22	26	51	38	27	10210	4,81	49444	0,22				
70	Costa Rica	31	28	33	55	109	-	11,39	-	-				
71	Cuba	87	86	99	262	553	6760	0,07	497	2,30				
72	Dominica	24	26	20	16	11	6130	10,53	64059	0,43				

№	Country	Net ODA Receipts (USD million)					GNI/ CAP		Population		GNI		ODA/GNI	
		2011	2012	2013	2014	2015	USD	Million	2015	Million	USD	million	2015	PERCENT
73	Dominican Republic	225	260	147	166	278	3940	6,13	24713	0,36				
74	El Salvador	278	220	169	98	88	8430	0,11	944	2,46				
75	Grenada	12	8	13	40	23	3590	16,34	62176	0,66				
76	Guatemala	378	305	497	280	408	820	10,71	8887	11,73				
77	Haiti	1692	1273	1152	1082	1043	2270	8,08	18771	2,86				
78	Honduras	618	566	626	606	537	5010	2,73	13693	0,42				
79	Jamaica	39	28	72	93	57	9710	127,02	1135773	0,03				
80	Mexico	973	408	562	815	309	-	0,01	-	-				
81	Montserrat	47	40	55	40	52	1940	6,08	12351	3,68				
82	Nicaragua	692	532	496	431	454	12050	3,93	48643	0,02				
83	Panama	110	51	9	-193	9	-	-	-	-				
84	Saint Kitts and Nevis	16	22	30	-	-	7390	0,19	1414	0,93				
85	Saint Lucia	35	27	25	19	13	6670	0,11	749	1,76				
86	Saint Vincent and the Grenadines	18	8	9	10	13	-	-	-	-				
87	West Indies, regional	162	238	136	164	160	-	-	-	-				
88	North & Central America, regional	412	545	421	440	367								
89	North & Central America, Total	5887	4705	4631	4465	4513	(102730)	208,67	(1444998)	(0,31)				

№	Country	Net ODA Receipts (USD million)						GNI/ CAP		Population		GNI		ODA/GNI	
		2011	2012	2013	2014	2015	2015	USD	2015	Million	2015	USD	2015	PERCENT	
												million			
90	SOUTH AMERICA														
91	Argentina	95	178	35	49	-23		-	43,42		-		..		
92	Bolivia	723	662	702	675	787		3080	10,72		33010		2,38		
93	Brazil	821	1289	1156	914	999		9850	207,85		1735974		0,06		
94	Chile	167	128	81	246	50		14060	17,95		234012		0,02		
95	Colombia	1018	764	857	1224	1347		7130	48,23		286091		0,47		
96	Ecuador	165	148	151	163	311		6010	16,14		99127		0,31		
97	Guyana	159	115	101	161	31		4090	0,77		3174		0,97		
98	Paraguay	93	105	131	62	56		4220	6,64		26082		0,22		
99	Peru	598	386	364	328	332		6200	31,38		185261		0,18		
100	Suriname	90	40	31	13	15		9300	0,54		4850		0,32		
101	Uruguay	19	17	37	90	19		15720	3,43		51320		0,04		
102	Venezuela	50	51	38	43	37		-	31,11		-		-		
103	South America, regional	288	404	283	272	296									
104	South America, Total	4285	4286	3965	4240	4258		(79660)	418,18		(2658903)		(0,16)		
105	America, regional	1337	1106	1696	1310	1316									
106	AMERICA, TOTAL	11509	10097	10292	10015	10087		(182390)	626,84		(4103901)		(0,25)		

№	Country	Net ODA Receipts (USD million)					GNI/ CAP	Population	GNI	ODA/GNI
		2011	2012	2013	2014	2015				
107	ASIA									
108	MIDDLE EAST									
109	Iran	106	152	132	81	111	-	79,11	-	-
110	Iraq	1915	1301	1542	1371	1485	5550	36,42	168107	0,88
111	Jordan	974	1157	1400	2697	2150	4680	7,59	37040	5,80
112	Lebanon	475	712	622	821	975	7930	5,85	47716	2,04
113	Syrian Arab Republic	336	1672	3638	4198	4882	-	18,50	-	-
114	West Bank and Gaza Strip	2435	2006	2602	2487	1873	-	4,42	-	-
115	Yemen	477	710	1040	1163	1531	-	26,83	-	-
116	Middle East, regional	4651	1036	5937	12267	6143				
117	Middle East, Total	11368	8746	16912	25086	19151	(18160)	178,73	(252864)	(7,57)
118	SOUTH AND CENTRAL ASIA									
119	Afghanistan	6867	6668	5153	4945	4239	630	32,53	19786	21,43
120	Armenia	396	271	280	268	348	3880	3,02	10975	3,17
121	Azerbaijan	287	287	-71	217	70	6560	9,65	51241	0,14
122	Bangladesh	1492	2152	2634	2423	2570	1190	161,00	207743	1,24
123	Bhutan	141	162	137	131	97	2370	0,77	1848	5,27
124	Georgia	587	659	646	562	448	4160	3,68	13582	3,30

№	Country	Net ODA Receipts (USD million)					GNI/ CAP	Population	GNI	ODA/GNI		
		2011	2012	2013	2014	2015					2015	2015
		USD	USD	USD	Million	USD					PERCENT	
125	India	3270	1682	2457	2992	3163	1590	1311,05	2049502	0,15		
126	Kazakhstan	201	132	91	93	83	11580	17,54	172845	0,05		
127	Kyrgyzstan	523	470	539	627	769	1170	5,96	6330	12,15		
128	Maldives	54	57	22	23	27	6670	0,41	2814	0,95		
129	Myanmar	380	505	3936	1385	1169	-	53,90	-	-		
130	Nepal	887	770	873	884	1216	730	28,51	21217	5,73		
131	Pakistan	3498	2017	2194	3615	3790	1440	188,92	286512	1,32		
132	Sri Lanka	613	491	403	492	427	3800	20,97	80467	0,53		
133	Tajikistan	349	394	391	356	426	1240	8,48	9380	4,54		
134	Turkmenistan	41	38	36	34	24	7510	5,37	35664	0,07		
135	Uzbekistan	204	256	295	325	448	2150	31,30	67959	0,66		
136	Central Asia, regional	477	653	560	549	456						
137	South and Central Asia, Total	20268	17662	20577	19919	19769	(56670)	1883,06	(3037862)	(0,65)		
138	<i>FAR EAST ASIA</i>											
139	Cambodia	792	808	808	803	677	1070	15,58	17062	3,97		
140	China (People's Republic of)	-603	-181	-656	-947	-332	7820	1371,22	10807242	-0,00		
141	Democratic People's Republic of Korea	118	98	109	154	131	-	25,16	-	-		

№	Country	Net ODA Receipts (USD million)					GNI/ CAP	Population	GNI	ODA/GNI
		2011	2012	2013	2014	2015				
				USD	Million	USD million	2015	PERCENT		
142	Indonesia	402	69	70	-382	-43	3440	257,56	833906	-0,01
143	Lao People's Democratic Republic	400	410	423	474	471	1730	6,80	11690	4,03
144	Malaysia	41	18	-113	20	-1	10570	30,33	287975	-0,00
145	Mongolia	351	446	431	317	236	3830	2,96	10680	2,21
146	Philippines	-184	-3	192	677	515	3540	100,70	352993	0,15
147	Thailand	-134	-131	29	355	59	5620	67,96	368807	0,02
148	Timor-Leste	279	284	259	250	212	1920	1,25	2389	8,89
149	Viet Nam	3619	4113	4086	4216	3157	1980	91,70	182855	1,73
150	Far East Asia, regional	253	241	274	288	317	-	-	-	-
151	Far East Asia, Total	5335	6172	5911	6225	5401	(41520)	1971,22	(12875599)	(0,04)
152	Asia, regional	1120	936	1167	2777	1225				
153	ASIA, TOTAL	38091	33516	44566	54008	45546	(116350)	4033,01	(16166325)	(0,28)
154	<i>EUROPE</i>									
155	Albania	379	349	270	281	334	4290	2,89	11290	2,96
156	Belarus	120	103	107	121	105	6460	9,51	52072	0,20
157	Bosnia and Herzegovina	626	568	521	630	355	4680	3,81	16149	2,20
158	Former Yugoslav Republic of Macedonia	192	148	197	212	214	5140	2,08	9840	2,18

№	Country	Net ODA Receipts (USD million)					GNI/ CAP	Population		GNI	ODA/GNI	
		2011	2012	2013	2014	2015		2015	2015		2015	PERCENT
							USD	Million	USD million			
	Kosovo	583	567	569	580	438	3950	1,80	6472	6,77		
159	Moldova	462	475	349	518	313	2220	3,55	6958	4,49		
160	Montenegro	127	103	117	100	100	7240	0,62	4096	2,44		
161	Serbia	1379	1088	780	372	313	5500	7,10	34679	0,90		
162	Turkey	3288	3112	2848	3447	2145	9950	78,67	708694	0,30		
163	Ukraine	778	772	791	1409	1458	2620	45,20	89423	1,63		
164	States Ex-Yugoslavia	17	4	4	10	6						
165	Europe, regional	993	794	903	952	1067						
166	EUROPE, TOTAL	8944	8083	7456	8631	6847	52050	155,23	939673	0,73		
167	OCEANIA											
168	Cook Islands	27	21	16	27	24	-	0,01	-	-		
169	Fiji	75	105	91	94	102	4800	0,89	4168	2,46		
170	Kiribati	65	66	65	81	65	3230	0,11	324	20,02		
171	Marshall Islands	82	84	94	56	57	-	0,05	-	-		
172	Micronesia	133	143	143	117	81	-	0,10	-	-		
173	Nauru	38	36	29	23	31	-	0,01	-	-		
174	Niue	21	20	18	14	20	-	0,00	-	-		
175	Palau	28	15	35	23	14	12180	0,02	276	5,04		
176	Papua New Guinea	613	670	658	580	590	-	7,62	-	-		
177	Samoa	98	117	113	91	94	3930	0,19	735	12,74		

№	Country	Net ODA Receipts (USD million)					GNI/ CAP		Population		GNI		ODA/GNI	
		2011	2012	2013	2014	2015	USD	2015	Million	2015	USD million	PERCENT	2015	
178	Solomon Islands	339	305	290	199	190	1940	0,58		1154		16,47		
179	Tokelau	20	19	24	19	9	-	0,00		-		-		
180	Tonga	93	78	81	80	68	-	0,11		-		-		
181	Tuvalu	39	25	28	34	50	-	0,01		-		-		
182	Vanuatu	91	102	91	100	187	-	0,26		-		-		
183	Wallis and Futuna	130	120	106	100	106	-	0,02		-		-		
184	Oceania, regional	349	264	283	245	226	-	-		-		-		
185	OCEANIA, TOTAL	2242	2191	2165	1881	1914	(26080)	10,00		(6658)		(28,75)		
186	Developing countries unspecified	29376	28019	29881	32862	37097								
187	Developing countries, TOTAL	141756	133671	151166	161697	152526	(496260)	6004,67		(23379912)		(0,65)		
188	<i>By Income Group^d</i>													
189	LDCs	45221	43070	47916	43947	42987	(44130)	(948,99)		(789764)		(5,44)		
190	Other LICs	3669	4147	4635	3932	3819	(3430)	95,29		(85482)		(4,47)		
191	LMICs	29800	30372	37107	37606	35065	(89310)	2541,94		(5177159)		(0,68)		
192	UMICs	18541	16588	15299	17774	15796	(359390)	2418,45		(17327507)		(0,09)		
193	Part I unallocated	44510	39467	46171	58438	54860								
194	MADCTIs	16	27	38	-	-								

Source: OECD aid statistics 2017.

INTERNATIONALIZATION OF STATE-OWNED ENTERPRISES: LITERATURE REVIEW AND RESEARCH AGENDA

Abstract

State-owned enterprises going overseas have started to attract attention of researchers in the recent years. Internationalization process of SOEs is different in various contexts, and several factors have been identified that influence internationalization paths of state-owned enterprises. We do an overview of these factors and elaborate on the agenda for future research. We suggest to explore the Russian state-owned enterprises, as Russia is believed to be a prospective laboratory to investigate the process of internationalization of the state enterprises, with its quite a few globally active SOEs and diverse ownership constellations that promise to reveal interconnections and interdependencies to shed the light on the phenomena of the SOEs internationalization.

Keywords: state-owned enterprise, internationalization, Russia.

Introduction

State-owned enterprises (SOEs) are not the dominant part of market economies as opposed to private-owned enterprises (POEs). The latter are considered to pursue economic goals as the maximization of profit, while the first are seen as more complex structures with different interests (Estrin et al., 2012). Researchers have largely predicted that SOEs are destined to disappear but those predictions notwithstanding, state capitalism based on the SOEs is believed to be reviving (Benito et al., 2016), with SOEs representing approximately 10% of global gross domestic product (Bruton et al., 2015). SOEs have therefore been facing the rising interest of the scientific community and media in the recent years. More state influence in economics is believed to be the consequence of the financial crisis of the 2008–2009 (Estrin et al., 2012) when market economy appeared not to be the solution to all the challenges of the crisis. According to the estimations of PwC, the proportion of the SOEs in the Fortune Global 500 has increased from 9% in 2005 to 23% in 2014, owing mostly to Chinese enterprises. Thus, state-owned companies are an influential force and significant phenomenon to study (Sturesson, 2015).

Scholars become especially interested in SOEs in terms of their international activities and admit that multinational SOEs get more influential on the global

arena (Cuervo-Cazurra et al, 2014). Figures from the Investment Report of the UNCTAD (2014) go in line with this statement: according to them, among all MNCs state-owned enterprises constitute a small part but the number of their foreign affiliates and the scale of their foreign assets are significant. UNCTAD estimates that there are at least 550 SOMNCs, with more than \$2 trillion of foreign assets and 11% of the FDI flows. Those figures may explain why SOEs going overseas have become so interesting for the research community. Having traditionally domestic focus and dual characteristics as political and economic actors, SOEs are driven by different strategies and motives of internationalization in comparison with private-owned enterprises (Estrin et al., 2012). As they gain more influence at the world economic arena, there is a need to examine these strategies to understand their impact on the economic landscape.

Literature review

SOEs are usually pictured as an opposition to private-owned firms, and scholars have so far researched on a lot the differences of both in terms of their governance, attitude to risk, and access to resources (Estrin et al., 2016). Capturing the logic of SOEs existence, Cuervo-Cazurra et al. (2014) provide two explanations of their creation. First, economic explanation states that such enterprises are seen as the solution for the market failures. In this case governments intervene when resources can not be allocated efficiently for the welfare needs. This intervention can be in a form of taxation, regulation or direct ownership (Cuervo-Cazurra et al., 2014). This idea is though contested by some researches who argue that state is not able to address these market failures efficiently, as with its interventions it contributes to less competition, and thus, less efficiency (Wolf, 1987). Second explanation of SOEs existence is that SOEs are believed to exist as a result of government strategy of owning particular assets. This strategy is presupposed by the certain ideological perspective, there are four of them, defined by the abovementioned authors: communism, nationalism, social ideology and strategic ideology.

Such traditional incentives to SOEs creation, together with different historical legacies and political processes across countries influence the number and constellations of SOEs in different countries (Estrin et al., 2012). The logic of SOEs creation exists alongside the fact that many SOEs had to dramatically change their face in terms of the degree of state involvement in management and in terms of the scale of its activities, so that they became a mixture of state and private ownership, together with widening the horizons of their operation to overseas (Musacchio and Lazzarini, 2012). These transformations followed after the 1980s wave of pro-market reforms and fall of the communist regimes (Bruton et al., 2015). This was reinforced by globalization processes which had such results as reduced trade and investment barriers together with advanced transportation and progress

in communication technologies. All this facilitated transformation of state-owned companies into state-owned MNCs (Cuervo-Cazurra et al., 2014). Internationalization therefore may even be considered as one of the inevitable strategies of SOEs to survive, remain competitive and thrive in the new realities when privatization processes of 1980s resulted in many SOEs being on the crossroads between full privatization or transformation into partially-privatized firms that had to use their competitive advantages abroad. For many then the internationalization became the strategy in favor of market and resource expansion, necessary to stay competitive (Hennart et al, 2016).

Internationalization as such is defined in scientific literature differently. The general definition says that internationalization happens when an enterprise increases its involvement in international market with the aim of increasing firm's size and profitability or balancing firm's strategy (Panibratov, 2017). Scholars address the phenomenon of SOE's internationalization from different angles. As stated above, internationalization process is considered as a survival strategy of SOEs since the end of 1990s. Together with that, major institutional changes in the contexts of emerging economies at that time made SOEs abandon their domestically-focused policies traditionally pursued to promote internal economic growth, and embrace international activities (Hennart et al, 2016).

Internationalization of SOEs can be pursued differently, and research literature elaborates several factors that influence internationalization paths of SOEs.

Legal existence (where SOEs are legally independent firms that produce and sell goods and services, as opposed to state entities that provide public services), **means of exercising control** (directly controlling firm shares or via state-owned entities) and **degree of state ownership** although the question of ownership remains sensitive. These factors do explain the way enterprises internationalize (Cuervo-Cazurra et al., 2014). Even if explicitly ownership and operation control are equated, it does not mean the necessary direct correlation between the two, as even in case of the small share in the company, government can exercise substantial operating control over the firm, and alternatively, majority stake in the enterprise may not mean control of key operations, since they may be exercised by autonomous professional managers (Cuervo-Cazurra et al., 2014).

The degree and structure of ownership influences both the likelihood of internationalization and its intensity. Enterprises where state has full ownership or majority ownership are more likely to internationalize, as both government and managers seek to go overseas though following their different agendas: strengthening the firm for managers, and political international objectives for government. Less government ownership, on the other hand, means that enterprises aim in the first place to improve financial performance, and non-business goals have less impact on them as opposed to fully-owned firms (Cuervo-Cazurra et al., 2014).

The intensity of internationalization that can be measured by the ratio of foreign to total is positively influenced by the degree of the state ownership in companies (Hennart et al., 2016). Private-owned firms are therefore expected to internationalize when they consider this option as in the long run more profitable as domestic activities, whereas fully SOEs seek to reach political goals (Estrin et al., 2016).

Mixed ownership structures demonstrate more interesting case in terms of internationalization as they are subject to both political and business interest and may potentially lead to principal-principal conflict (Estrin et al., 2016). Firms that do not have direct ownership of the state but are owned via such entities as sovereign wealth funds, pension funds are likely to follow internationalization path of private-owned firms, as state does not directly own them, and moreover such indirect ownership may even contribute to more enthusiasm towards internationalization as government intermediaries seeks to achieve the return of their investments (Cuervo-Cazurra et al., 2014).

Ownership roots — the way how origins of SOEs have implications on international aspirations of firms. Cuervo-Cazurra et al. (2014) illustrate this argument with two examples of emerging market SOEs that had different origins and hence different “starting points” for internationalization. Russia’s Gazprom, that enthusiastically embraced the idea of global expansion due to history, political reasons and special position of foreign exchange generator, had substantially different internationalization strategies and motives than Saudi enterprise Saudi Aramco that emerged as US-based California-Arabian Standard Oil Company and was later nationalized, with such “starting point” shaping the moderate interest towards going overseas and focus on local value creating activities (Cuervo-Cazurra et al., 2014).

Institutional environment (Estrin et al., 2016). Institutions, being the rules of the game, determine the extent of agency conflict and the efficiency of government structures, and therefore, the ways how owners can exercise influence on firms (Estrin et al., 2016, Aguilera & Jackson, 2003; Estrin & Prevezer, 2011; Filatotchev et al., 2013). Following Williamson (2000), Estrin et al. (2016) describe institutions at the three levels depending on how fast they change. Each level of institutions constrains the ones below, and altogether they moderate resource allocation. The three levels here are informal, formal and governance institutions (Williamson, 2000). At the highest level of the hierarchy there are informal institutions such as cultural traditions, customs and religious norms that lie at the heart of society and are the slowest changing institutions (Williamson, 2000). The second level is formal institutions such as legally grounded rules that are stable and efficiency enforced (Williamson, 2000). The third level is governance institutions, such as rules and regulations adopted by participants of the economy (Williamson, 2000). Institutions at all these three levels influence resource allocation to inter-

national operations as they impose constraints on decision makers (Estrin et al., 2016). The three levels are inter-connected, and the cultural setting that influence formal institutions, illustrates this argument (Estrin et al., 2016).

Institutional framework is helpful in examining internationalization processes of SOEs, because the interaction between institutions and ownership structure affects allocation of resources on international operations, and consequently, on the process of internationalization in general (Estrin et al., 2016). Estrin and his co-authors argue that if institutional control over SOEs is strong (high normative control, robust legal systems, and high levels of capital development), they are more likely to overcome the home-market bias of SOEs and follow the strategies of private-owned firms that primarily focus on prioritizing profit and therefore exploit their firm-specific advantage by internationalization. When institutions are weak, SOEs are less likely to internationalize, as there are rent-seeking motives to observe that overall demonstrate a focus on domestic activities (Estrin et al., 2016).

Dual nature of SOEs as both economic and political actors. Political and economic systems are interconnected in a way that political actors establish rules for economic actors, while economic actors aim to influence political actors through different mechanisms such as lobbying, corporate donations or corrupt practices. Such interplay of political and economic systems determines the role SOEs play in the society, and the way they are governed (Estrin et al., 2012; Hillman et al., 1999; Cuervo-Cazurra, 2006). IB research traditionally applied agency theory and its variations while examining SOEs and argued that because of agency conflict SOEs are typically less efficient, and thus less able to develop resources that will help them to compete abroad. Consequently, SOEs are considered to be less likely to internationalize than private-owned enterprises. Estrin et al. (2012) find empirical support to this supposition but as well state that broader perspective is needed to grasp the diverse environment in which SOEs operate, and political economy is an approach that is appropriate to capture this diversity, as it shapes the institutions under which SOEs operate.

Estrin and co-authors employ the above-mentioned typology of Williamson (2000) and examine the influence of different institutions on the process of internationalization of SOEs. The institutions under examination are therefore informal institutions (e. g. corruption levels), governance institutions (e. g. stock market development), and state access to resources (e. g. currency reserves) (Estrin et al., 2012). The authors of the above-mentioned research found evidence that state ownership reduces the degree of company's internationalization but the effect is moderated by the interplay between home country institutional and political factors.

Profit-maximizing companies are argued to internationalize to increase their profitability searching for new markets, natural resources, strategic assets or effi-

ciency (Dunning, 1993). State-owned companies may also follow this motivation, but they might as well pursue political goals (Cuervo-Cazurra et al., 2014). Bass and Chakrabarty (2014) argue that in their international resource acquisitions SOEs are mostly driven by the question of resource security. Resource security theory states that intention of resource acquisitions lies in ownership structure of MNCs. In line with this theory, SOEs tend to acquire resources rather for exploration to pursue long-term goals of securing resource independence and geopolitical power. In contrast, private-owned enterprises make acquisitions to exploit resources aiming to reach short-term goals of increasing profitability. Thus, SOEs are believed to have long-term focused strategic intents (Bass & Chakrabarty, 2014).

Research agenda

Internationalization paths of state-owned firms have thus been researched from various angles: the likelihood of going global depending on the ownership structure of SOEs, ownership roots, on the interconnection between political and economic goals, on the institutional context where SOEs exist.

While examining SOEs scholars often address contexts of emerging markets, because SOEs there traditionally played a substantial role, and the largest SOEs are mostly state-owned there. Thus, emerging markets offer a prospective laboratory to study the phenomenon of SOEs' internationalization. There is a certain bias towards China in the research of SOEs (Bruton et al, 2015) — supposedly because Chinese SOEs have in fact leading positions in the world economy while other countries' SOEs remain relatively understudied. Whether Chinese case provides a sufficient level of generalizability, is a relevant question. We believe that there is a need to go beyond the Chinese case in order to assess the generalizability of the findings of China-focused research, and it can be realized not only by exploring the larger sample of countries (Estrin et al., 2012) but by examining other big emerging economies and their internalizing SOEs.

We suggest to examine the SOEs from Russia since Russian context is able to provide empirical support exploring the phenomenon of SOEs internationalization. There are several reasons for that. First, Russian SOEs are being very active foreign investors, enjoying the advantages of state support such as administrative support, access to loans and resources (Panibratov, 2016). Second, Russian MNEs in general demonstrate a wide range of international strategies within one national context (Panibratov, 2012), and a considerable part of leading MNEs are state-owned so we assume that state companies may offer a prospective laboratory for testing the validity of theoretical arguments for examination. Third, Russian SOEs are one of the least examined among the emerging markets, therefore this research aims to contribute to this literature gap and advance knowledge on the internationalization processes of the Russian state-owned enterprises (Panibratov, 2016).

Research on SOEs is substantially influenced by the very country context they exist in (Hennart et al., 2016), and therefore the Russian context may identify dynamics of SOEs internationalization that are not possible to trace elsewhere but are precious to examine the phenomenon of SOEs internationalization. We develop several research questions from the literature that are prospective to address while examining the internationalization of the Russian SOEs:

1. How institutional environment influences the internationalization of SOEs with regards to the Russian case?
2. How the degree of state ownership moderates the intensity of SOEs internationalization?
3. How dual nature of SOEs as economic and political actors influences their internationalization paths?
4. How internationalization strategies of SOEs change depending on the external factors?

Russian economy has been addressed a lot by scientific community, but state companies with regards to their international aspirations lack deeper scrutinize. In the future research we aim to study, how the Russian SOEs internationalize, what strategies they follow, where and how do the Russian SOEs go global, how the degree of state ownership moderate internationalization strategies of the SOEs, what influences the balance between the political and economic goals, what shapes the internationalization decisions of the state companies. The investigation of those questions will help to shed the light on the internationalization dynamics of state-owned enterprises.

REFERENCES

1. Bass E., Chakrabarty S. (2014). "Resource security: Competition for global resources, strategic intent, and governments as owners", *Journal of International Business Studies*. 45. P. 961–979.
2. Benito G.R.G., Rygh A., Lunan R. (2016). "The Benefits of Internationalization for State-Owned Enterprises", *Global Strategy Journal*. 6.(4). P. 269–288.
3. Bruton G.D., Peng M.W., Ahlstrom D., Stan C., Xu K. (2015). State-owned enterprises around the world as hybrid organizations, *Academy of Management Perspectives*. 29(1). P. 92–114.
4. Cuervo-Cazurra A., Inkpen A., Musacchio A., Ramaswamy K. (2014). "Governments as owners: state-owned multinational companies", *Journal of International Business Studies*. 45(8). P. 919–942.
5. Cuervo-Cazurra A. (2006). "Who cares about corruption?", *Journal of International Business Studies*. 37. P. 803–822.
6. Cui L., Jiang F. (2012). "State ownership effect on firms' FDI ownership decisions under institutional pressure: a study of Chinese outward-investing firms", *Journal of International Business Studies*. 43(3). P. 264–284.

7. Diefenbach T., Sillince J.A. A. (2011). "Formal and informal hierarchy in different types of organizations", *Organization Studies*. 32(11). P. 1515–1537.
8. Dunning J.H. (1993). *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Addison-Wesley Publishing, Reading, MA.
9. Estrin S., Meyer K.E., Nielsen B.B., Nielsen S. (2016). "Home country institutions and the internationalization of state-owned enterprises: a cross-country analysis", *Journal of World Business* 51(2). P. 294–307.
10. Estrin S., Meyer K.E., Nielsen B.B., Nielsen S. (2012). "The Internationalization of State Owned Enterprises: The Impact of Political Economy and Institutions", *Working Paper*.
11. Estrin S., Prevezer M. (2011). "The role of informal institutions in corporate governance: Brazil, Russia, India and China compared", *Asia Pacific Journal of Management*, 28 (1). P. 41–67.
12. Filatotchev I., Jackson J., Nakajima C. (2013). "Corporate governance and national institutions: A review and emerging research agenda", *Asia Pacific Journal of Management*. 30(4). P. 965–986.
13. Hennart J.F., Sheng H.H., & Carrera, Jose Marcos. (2016). "Openness, international champions, and the internationalization of Multilatinas", *Journal of World Business*. P. 518–532.
14. Hillman A.J., Zardkoohi A., Bierman L. (1999). "Corporate political strategies and firm performance: indications of firm-specific benefits from personal service in the U.S. government", *Strategic Management Journal*. 20. P. 67–81.
15. Musacchio A., Lazzarini S.G. (2012). "Leviathan in business: Varieties of state capitalism and their implications for economic performance" // *Harvard Business Review Working Paper Series*. P. 12–108.
16. Panibratov A. (2017). *International Strategy of Emerging Market Firms: Absorbing Global Knowledge and Building Competitive Advantage*, London: Routledge.
17. Panibratov A. (2016). "Home government influence on Russian MNEs: Balancing control against interest", *International Journal of Emerging Markets*. 11(4). P. 474–496.
18. Panibratov A. (2012), *Russian Multinationals: From Regional Supremacy to Global Lead*, London: Routledge.
19. Stureson J., McIntyre S., Jones N.C. (2015). "State-Owned Enterprises Catalysts for public value creation?", *Report of PwC*.
20. UNCTAD(2014). *World Investment Report*, New York: United Nations.
21. Williamson O.E. (2000). "The new institutional economics: Taking stock, looking ahead", *Journal of Economic Literature*. 38. P. 595–613.
22. Wolf C. (1987). "Market and non-market failures: comparison and assessment", *Journal of Public Policy*. 7(1). P. 43–70.

RTAs VERSUS THE WTO IN THE DISPUTE SETTLEMENT: LATIN AMERICAN EXPERIENCE*

- * This research was supported by Russian Foundation for Basic Research (RFBR)№17-02-00688. *Transformation of Russian Foreign Economic Policy in a Changing Geopolitics.*

Abstract

The article analyses the experience of Latin American countries (LAC) with regards to their participation in various economic dispute settlement mechanisms. Despite the existence of multilateral bodies and rules for dispute resolution, countries creating regional trade blocs usually try to develop their own dispute settlement systems for the defense of national economic interests. Latin America and the Caribbean are not an exception. The Andean Community, CACM, CARICOM, MERCOSUR, and NAFTA all have more or less comprehensive dispute settlement bodies. One could expect that these bodies would be used for “internal” disputes and that the multilateral framework would serve to deal with “outsiders”. However, the WTO dispute settlement system is very important for solving both disputes with countries that are not members of the blocs and “internal” ones.

Keywords: WTO Dispute Settlement, Latin American Countries, RTAs, forum-shopping

Introduction

The World Trade Organization (WTO) provides the opportunity for both developed and developing countries to defend their national interests in trade disputes. One could argue that the WTO dispute settlement (DS) system is the most efficient DS procedure of any international body (Biggs, 2005). The WTO DS is nowadays proven to be the most comprehensive one as it, based on the rules, does not allow the losing party to block the decision and has an efficient enforcement mechanism. At the same time, the number of regional trade agreements (RTAs) has been growing and introducing a prominent challenge to the multilateral trading system. RTAs both compete and complement the WTO from the perspective of nations’ trade policy. In particular, the main regional trade blocs provide their members with alternative mechanisms for the resolution of economic disputes. The “forum-shopping” as a choice between regional and multilateral DS systems has become a central issue for countries searching opportunities to defend their national interests in international trade.

A number of studies focus on RTAs and WTO DS procedures from different perspectives. In recent years, there has been an increasing interest in the impact of the WTO DS system on the bargaining position of developing countries (Abbott, 2007; Bown, 2004; Shaffer, 2006, 2010). Several studies have revealed that one of the constraints on developing countries participation in the WTO DS is their interests in trade under RTAs with a greater scope of regulation (Nottage, 2009; Bohanes and Garza, 2012). Moreover, it is difficult to ignore the overlapping jurisdictions of regional and multilateral DS systems (WTO, 2011).

Therefore, the research to date has tended to focus on the forum-shopping in the DS. The majority of studies in this field are conducted from legal or political perspectives (Busch, 2007; Henckels, 2008; Marceau and Wyatt, 2010). Capling, Low, et al. (2010) investigated the influence of state and non-state actors on the forum choice. So far, however, there has been little discussion on DS forum-shopping from an economic perspective.

Up to now, far quite little attention has been paid to the comparison of regional and multilateral dispute institutions and their enforceable capacity for developing countries. Maggi (1999) argued that the WTO can offer a distinct advantage over RTAs by verifying violations of agreements, informing third parties, and facilitating multilateral reputation mechanisms. To date it is a critical assertion; therefore, the authors consider the DS forum-shopping from a perspective of the institutional analysis on the example of Latin America and the Caribbean. The purpose of the paper is to ascertain the relevance of the various forums of dispute settlement for this region. The results of the research might be relevant to the Russian Federation. The country, being the WTO member also participates in various economic integration projects that have developed regional dispute settlement mechanisms.

Latin American countries in the dispute settlement

Latin American countries are active users of the WTO DS (Koval and Trofimenko, 2012). However, within regional integration one can also observe provisions for settling trade disputes as well as a special DS body (Helfer and Alter, 2009). We will examine the main regional blocks in Latin America such as MERCOSUR, Andean Community, CACM, CARICOM, and NAFTA. The recently established Pacific Alliance will be not investigated as there hasn't been initiated any dispute so far. However, the DS system of the Andean Community as one of the oldest in the region will be analyzed even that the regional integration within this block today is not developing and the last dispute was initiated was in 2008 (table 1).

Table 1

Number of disputes initiated in the RTAs in Latin America and Caribbean

Regional trade blocks and their most active members	Number of initiated disputes (from the moment of RTA establishment until 2016)
MERCOSUR	575
Argentina	260 (71% against Brazil)
Brazil	182 (69% against Argentina)
Andean Community	462
Colombia	61
Peru	25
CACM (Central American Common Market)	27
Nicaragua	11
CARICOM (Caribbean Community)	7
Mexico (in NAFTA)	48 (from 188)
TOTAL	1119

Source: ECLAC Integrated Database of Trade Disputes for Latin America and the Caribbean (IDATD).

The Andean Community's dispute settlement system has such distinguishing features as the ability for individuals to directly submit complaints against Andean Community member countries (Saez, 2007). In the WTO DS system complaints can be initiated only by governments and that is why the development of coordination between government and business is very important for efficient dispute resolution. However, the total number of claims submitted to its General Secretariat and Court is 462, which is less than in MERCOSUR (575 submitted claims) (table 1). Here, we should also note that in MERCOSUR private individuals could also initiate the cases but they have not yet used this right; this is in comparison with Andean Community where more than 50 cases have been submitted by individuals. Moreover, in the Andean Community the General Court itself can initiate disputes, and its share in all RTA disputes is more than 40%, which again is a significant difference with the WTO.

In CARICOM and CACM there were 7 and 27 trade disputes respectively. In NAFTA, all in all 188 disputes were submitted and Mexico participated in 71 of them (as a complainant in 48 and as a respondent in 23).

Such figures could be explained in the following way: firstly, intraregional trade is more intensive in the Andean Community and MERCOSUR than in CARICOM and CACM. Secondly, most of the disputes in MERCOSUR appeared in 1995 when the customs union was established. Moreover, the rise of disputes in the Andean

Community during the 90s could be explained by the development of free trade area during these years.

The main disputes under RTAs concerned tariffs and non-tariff barriers. Anti-dumping is the core problem raised in NAFTA, while in MERCOSUR it was technical barriers to trade, in the Andean Community it was safeguards, and in CACM it was sanitary and phytosanitary measures. In the WTO as in NAFTA the main subjects of disputes initiated by LACs were anti-dumping measures as well as for intraregional disputes. In intraregional disputes we can also note the interest of LACs in the regulation of safeguards, as in the Andean Community.

However, subsidies and countervailing measures take first place in interregional disputes and the share of anti-dumping disputes is very close, so the case in NAFTA is likely to be very similar to the situation on LAC interregional disputes under the WTO. However, the only exception is disputes on agriculture. Latin American countries initiate more disputes on agriculture in the WTO than in RTAs. Overall, non-tariff measures such as sanitary and phytosanitary measures, technical barriers to trade, etc. have more often been a central issue of disputes at the regional level. Disputes on trade remedies: anti-dumping and countervailing measures, safeguards, were both resolved in the framework of regional and multilateral DS systems.

Forum-shopping in trade disputes: Latin American perspective

Reasons for a forum-choice could be divided in two major groups: internal institutional factors and characteristics of enforcement mechanism while both RTAs and the WTO are incomplete contracts and have their specificity.

One should also take into account that RTAs represent “WTO-plus” agreements and include issues that can be solved only by a regional DS body. Nevertheless, there is no doubt about overlapping jurisdictions of RTAs and the WTO provide an opportunity for a forum-shopping and the same dispute could be initiated at both regional and multilateral levels (Lavranos and Vielliard, 2008; Huerta-Goldman, 2010a). Moreover, conflicting decisions could be approved by RTA’ and WTO DS bodies (Sá Cabral and Lucarelli de Salvio, 2008). In addition, the proliferation of RTAs could lead to judicial confusion in the resolution of disputes whereby different resolutions are adopted against one country as a member of RTAs with different dispute settlement procedures (Salazar-Xirinachs, 2004).

The analysis of interviews with the WTO, ACWL, Latin American governmental officials identifies the following internal factors of forum-shopping. One of the main challenges is time and resource constraints. The WTO DS is usually more resource- and time-consuming than regional DS. For business it is very essential to resolve disputes as faster as possible. Nevertheless, not all RTAs have a long-lasting

and good experience of DS resolutions while the WTO has precedents on different issues.

At the WTO DS only governments could initiate and participate in disputes, some RTAs, as it was already mentioned, have a possibility for individuals to start a litigation process on several issues. For instance, according to Article 19 of NAFTA, disputes on anti-dumping measures could be initiated by the industry either by rules of domestic law or through the establishment of a bi-national panel. That's why, Mexico prefers to follow NAFTA DS process in case of anti-dumping (Huerta-Goldman, 2010b), but when governmental officials are supposed to negotiate, the forum-choice is not so obvious.

So far, the role of government and its links with business play an important role in country versus country disputes. The private companies are not directly involved in a litigation process, but they usually provide required information and in practice hire private lawyers assisting the governmental work. Such kind of help is very essential because especially in smaller countries one-two officials couldn't deal with all disputes at any levels. As the WTO is a more open forum, this constraint has a more evident impact. Furthermore, in smaller states business couldn't always resort to law firms due to scarce resources. However, under these circumstances the ACWL could help to a certain extent as well as WTO technical assistance programmes.

In the majority of LACs, personal ties between government and business and a strong lobby influence significantly initiations of trade disputes. One could mention that under the pressure of the industry governments sometimes start obviously losing cases at any DS system. Such disputes could be also the decision of officials in order to develop bargaining power especially at the multilateral level. In comparison with regional disputes, WTO DS cases gain publicity around the world and have a big impact on national image. In a manner, participation in WTO DS favours better positions to conduct multilateral negotiations. Although in order to avoid publicity, LACs would prefer the regional DS system.

While comparing enforcement mechanism of the WTO and RTAs, international agreements has a global legitimacy as well as transparency and political determinants are much stronger in regional trade blocks. The regional DS process tends to be oriented more on diplomatic solutions than on legal principles. In this sense, for smaller countries with weaker bargaining power the WTO would give better opportunities to resolve dispute with more powerful partner. However, the country choosing an international forum needs to remember that in legal terms the initiated case may turn against it then.

Moreover, in RTAs it is easier to block decisions, more difficult to establish an independent DS body and equal regulation for all members. Hence, the enforcement mechanism of RTAs seems to be weaker than one of the WTO. Certainly,

there are also RTAs and PTAs with very broad and not working DS clauses. But it is not so obvious while analyzing deeper regional agreements of LACs with comprehensive legal practice.

Members of MERCOSUR, Andean Community, and NAFTA could prefer regional DS because negotiations on disputes are faster, diplomatic ties could be not only constraints, but even foster solutions (especially for trade blocks of nations with the similar bargaining power), and third parties as well as *amicus curiae* don't significantly influence decisions. There is no doubt that third parties adjudication process in the WTO seems preferable than party-oriented panel in NAFTA (Loungnarath and Stehly, 2000). Even if third parties participate for systematic reasons, they ensure transparency and credibility of the WTO. As was discussed before, the role of *amicus curiae* is critical enough. Nevertheless, most WTO members suspend disputes and reach mutual solution before the panel report because of not willing to notify concessions between the complainant and respondent and having new international commitments. Practically, countries tend to have bilateral negotiations at the WTO as in the framework of RTAs. Finally, retaliations as economic sanctions are used both by the WTO and RTAs. According to interviews, implementation of retaliation measures is easier at the regional level.

Therefore, both the WTO and RTAs have institutional constraints influencing forum-choice. Under RTAs, countries are usually able to choose either regional or the WTO DS system for disputes regarding the same matter. Some RTAs have an exclusion clause regulating a forum-choice. For instance, MERCOSUR Protocol of Olivos or Article 20 of NAFTA prevents forum-shopping when it isn't possible to use both regional and multilateral DS process.

In practice, however, if a solution between parties isn't reached within the framework of RTAs, the country could go further to the WTO. Mexico, for example, used this opportunity several times. The WTO couldn't refuse the complainant in a dispute initiation because of the RTA exclusion clause as only WTO agreements are taken under consideration. Thus, on the one hand, some disputes can be solved on the regional level, and the WTO could represent the final appeal institution. The WTO DS is very important for several LACs in order to defend their interests when all other options for negotiations have been exhausted. For example, for Ecuador the US-EU banana dispute was the reason to speed up the process of its accession to the WTO (Smith, 2006). On the other hand, depending on a case the WTO would be preferable from an institutional perspective.

Conclusion

To sum up, one could argue that the WTO DS system for LACs under investigation is successfully complemented by several regional ones that exist in parallel. At the moment some of the regional bodies are less in demand than others. But the

growing number of cases solved on the intraregional level proves the great need for the future development of these organizations. Moreover, the current regional DS system could be improved in order to prevent the initiation of intraregional disputes under the WTO. At the same time, the WTO having more legitimacy would continue to play an important role in dispute resolutions and could be more attractive improving its enforcement mechanism.

The WTO with its rules on the DS system should remain in existence as the “final” international body for settling trade disputes among LACs. One might argue that the WTO could even extend its functions by considering disputes in RTAs and thereby become a useful addition to the work of these organizations, but this would be a challenge for the WTO DS (Gao and Lim, 2010). The WTO DS should definitely be used in trade disputes with other countries which do not belong to the Latin American region. Therefore those countries that actively use the WTO dispute settlement mechanism should finance it and pay great attention to the negotiations on the improvement of the DS procedure within the Doha round.

The Latin American experience could be interesting for the Russian Federation in the formation of DS mechanisms in the framework of the Eurasian Economic Union (EAEU) as well as in the process of RTAs establishment between the EAEU and its trade partners. The set-up of an effective DS system in the framework of the RTAs will afford to minimize the possibilities for a forum-shopping and therefore decrease the costs associated with the dispute participation.

REFERENCES

1. Abbott R. (2007). Are Developing Countries Deterred from Using the WTO Dispute Settlement System? Participation of Developing Countries in the DSM in the years 1995–2005, *ECIPE Working Paper*, № 1.
2. Biggs G. (2005). The Settlement of Disputes under the WTO. The Experience of Latin America and the Caribbean, *Cepal Review*, 86.
3. Bohanes J., Garza F. (2012). Going Beyond Stereotypes: Participation of Developing Countries in WTO Dispute Settlement, *Trade, Law and Development*, Vol. 4, № 1.
4. Bown C. (2004). Developing Countries as Plaintiffs and Defendants in GATT/WTO Trade Disputes, *The World Economy*, Vol. 27, № 1.
5. Busch M.L. (2007). Overlapping Institutions, Forum Shopping, and Dispute Settlement in International Trade, *International Organization*, № 61.
6. Capling A. and Low P. ed. (2010). *Governments, Non-State Actors and Trade Policy-Making: Negotiating Preferentially or Multilaterally?* World Trade Organization, Cambridge University Press.
7. Helfer L.R. and Alter K.J. (2009). The Andean Tribunal of Justice and its Interlocutors: Understanding Preliminary Reference Patterns in the Andean Community, *International Law and Politics*. Vol. 41. P. 871.
8. Huerta-Goldman A.J. (2010a). *Mexico in the WTO and NAFTA: Litigating International Trade Disputes*, Kluwer Law International.

9. Huerta-Goldman A.J. (2010b). Mexico in the WTO and NAFTA in a Nutshell: Litigating International Trade Disputes, *Journal of World Trade*, Issue 44, № 1.
10. Henckels C. (2008). Overcoming Jurisdictional Isolationism at the WTO — FTA Nexus: A Potential Approach for the WTO, *The European Journal of International Law*, Vol. 19, № 3.
11. Koval A., Trofimenko O. (2012). América Latina en las diferencias comerciales dentro de la OMC: tendencias y perspectivas, *Iberoamérica*, № 4 (67).
12. Loungnarath V. and Stehly C. (2000). The General Dispute Settlement Mechanism in the North American Free Trade Agreement and the World Trade Organization System, *Journal of World Trade*, Vol. 34, Issue 1.
13. Lavranos N. and Viellard N. (2008). Competing Jurisdictions Between MERCOSUR and WTO, *The Law and Practice of International Courts and Tribunals*, № 7.
14. Maggi G. (1999). The Role of Multilateral Institutions in International Trade Cooperation, *The American Economic Review*, Vol. 89, № 1.
15. Marceau G. and Wyatt J. (2010). Dispute Settlement Regimes Intermingled: Regional Trade Agreements and the WTO, *Journal of International Dispute Settlement*, Vol. 1, № 1.
16. Nottage H. (2009). Developing Countries in the WTO Dispute Settlement System, *GEG Working Paper 2009/47*.
17. Saez S. (2007). Los Países de América Latina y el Caribe y las Controversias Comerciales: un Análisis, *Fal Bulletin*, 249, CEPAL.
18. Sá Cabral J.G., Lucarelli de Salvio G.G. (2008). Considerations on the Mercosur Dispute Settlement Mechanism and the Impact of its Decisions in the WTO Dispute Resolution System, *Journal of World Trade*, Issue 42, № 6.
19. Salazar-Xirinachs J. (2004). The Proliferation of Regional Trade Agreements in the Americas: An Assessment of Key Issues, in *The Strategic Dynamics of Latin American Trade*, Edited by Aggarwal V., Espach R. and Tulchin J., Woodrow Wilson Center Press, Washington D.C.
20. Shaffer G., Badin M.R.S., Rosenberg B. (2010). Winning at the WTO: the development of a trade policy community within Brazil, in *WTO Dispute Settlement: The Developing Country Experience*, ed. by Shaffer G. and Meléndez-Ortiz R., ICTSD, Geneva, Switzerland.
21. Shaffer G. (2006). The Challenges of WTO Law: Strategies for Developing Country Adaptation, *World Trade Review*, Vol. 5, № 2.
22. Smith J. (2006). Compliance Bargaining in the WTO: Ecuador and the Banana Dispute, in *Negotiating Trade: Developing Countries in the WTO and NAFTA*, edited by Odell J., Cambridge University Press.
23. WTO (2011). *The WTO and preferential trade agreements: from co-existence to coherence*, World Trade Report, Geneva: WTO.

Konstantin Nefedov
Saint Petersburg State University, Russia

Aron Perenyi
Swinburne University of Technology, Australia

Andrei Panibratov
Saint Petersburg State University, Russia

HOW EFFECTIVE IS THE GROWTH IN VOLUMES OF INTERNATIONAL TRADE FOR SERVICE INDUSTRIES? AN EMERGING COUNTRY PERSPECTIVE

Abstract

Global value chain (GVC) participation allows for analysing country-based contributions of particular industry sectors to global trade. Studies have focused on emerging multinationals from China, India and Brazil of the BRICS nations, but Russia has not been subjected to analysis despite Russian FDI stock having substantially increased from 3bn USD to 501bn USD during the past 20 years (UNCTAD, 2014). Investigating services firms, in particular, IT, telecommunication and financial services from Russia provides validation of prior theories and new insights into the development and internationalisation of Emerging Market Multinational (EMNE) value chains. We use the GVC participation index to assess the balance between long-term and short-term benefits of international trade for Russian companies. We observe that Russian service sector EMNEs rely mostly on their supplier role, and therefore opportunities exist for GVC upgrading in several sectors.

Keywords and phrases: global value chain participation, Service sector, Emerging country multinationals (EMNEs), Home country environment.

Introduction

Rapidly increasing volumes of global trade between developing and developed countries in the first quarter of the XXI century are widely discussed and analysed in both development literature (UNCTAD, 2014; OECD, 2011; etc.) and academic articles (Dikova et al., 2016; Narula, 2015; Nicholson, Salaber, 2013; etc.). At the same time only a few works provide empirical analysis of this phenomenon for Russian companies (Meshkova, Moiseichev, 2016; Panibratov, 2015; Berman, 2011; etc.), despite that Russian MNEs are particularly interesting for international management literature, as their evolution process was unique and more than challenging comparing to multinationals from other emerging countries (Mihailova, Panibratov, 2012).

Intensive firm internationalisation of EMNEs has changed the underlying drivers and processes by which global value chains are reconfigured (Alcacer, et al., 2016). This growth and renewal of multinational companies reformed the global environment by means of FDI and various contractual foreign market entry methods (UNCTAD, 2014). It is within this context that 80% of global trade occurs through complex, fragmented and geographically dispersed value chains and networks of multinational companies, which are challenged by constant competition, and respond by optimization and restructuring of their value chains (Mirza, 2015; OECD, 2011). Consequently, global production has become highly distributed, and more integrated, between developed and developing economies (UNCTAD, 2014).

Increasingly fragmented production processes as well as increase in vertical specialization within GVCs makes it possible for firms in developing countries to participate in GVCs in a fragmented way, so that there is no need in gradual development along traditional upgrading path, because non-linear catch up is feasible (Sturgeon & Memedovic, 2010). GVC participation enables EMNEs to enter new, higher value markets and use an opportunity to add more value within their local industries, drive employment and raise incomes (OECD, 2012).

Academic literature provides a strong understanding of GVC configuration decisions in manufacturing and resource industries (Heide et al., 2015; Meshkova, Moiseichev, 2016; etc.), however, the substantial GVC participation of service industry EMNEs requires further investigation. This is especially the case for Russian EMNEs, with strong participation in IT, Telecommunication and Financial services sectors. These sectors and the role of Russian EMNEs in them is not well researched (Lanz, Maurer, 2015).

The purpose of this paper is to analyse the role of Russian EMNEs in service GVCs. Of particular interest are the consequences of their rapid growth patterns, and the subsequently increased volumes of international trade. Exploring how effective their growth was in terms of long term benefits and possible technological upgrading for the service industries listed above will enhance our understanding of the key success factors of EMNE participation in GVCs. Furthermore, recent political influences associated with Russia impose new challenges for Russian companies operating abroad, potentially increasing the importance of country of origin effects and economic diplomacy, affecting their operational environment. We also endeavour to consider this factor in the analysis, forcing Russian EMNEs to be increasingly adaptive.

Participation in global trade and service sectors

Participation in global or regional value chains can occur in many ways and based on a variety of activities interlinked throughout the chain (Gereffi et al.,

2011). Both core and supporting production activities provide opportunities to create value for the firms, in other words, participating in global value chains does not necessarily mean selling goods or services across borders, but rather being linked to such activities through the process of value creation (Kowalski et al., 2015):

- depending on advantages of ownership and relating to costs of coordination and contract enforcement. GVC activities can be performed by independent economic actors or subsidiaries of the same firm;
- certain actors within the chain—often referred to as lead firms—divide the work and responsibilities across different segments of the chain, while others follow the terms set by the lead firms (e. g. buyer-driven chains in textiles and clothing or producer-driven chains in motor vehicles manufacturing in Gereffi and Fernandez-Stark, 2011);
- the type of participation will also be determined by the nature of the value creation process itself (e. g. performing a stage in a sequential production process or the assembly of components from multiple sources; e. g. “spiders” and “snakes” in Baldwin and Venables, 2013);
- Depending on the type of product and geographical location of different activities some value chains will be regional and some will have a truly global nature (Kowalski et al., 2015).

This diversity produced considerable efforts devoted to identifying appropriate metrics to capture selected characteristics of GVC participation and performance in GVCs at different levels (Hummels et al., 2001; Koopman et al., 2011; Zhu et al., 2011; De Backer, Miroudot, 2013; Timmer et al., 2016; etc.).

Traditionally GVC participation is defined using value added trade terms. Higher volumes of intermediate products such as parts, components and intermediate services are being produced in stages or processes across different countries and then exported to other countries for further production. A nation’s imported intermediates from a given partner usually contain intermediates from third nations and even from the nation itself (Baldwin and Lopez-Gonzalez, 2014). Among the key metrics here are the value added embodied in exports and its backward and forward linkages (backward when it comes to foreign value added embodied in exports, and forward when it refers to domestic value added which is used as inputs to produce exports in the destination country). This setting enables to depart from the advantage of analyzing manufacturing industries due to their “hard” setting and opportunity for its processes to be tracked down and measured. Analyzing service industries, however, implies several assumptions.

Measuring GVC participation at a country level is mainly determining the extent to which the country is involved in vertically fragmented production, both as a user of foreign inputs for its own exports (measured as the value of imported

inputs in the overall exports of a country) and as a supplier of intermediate goods or services used in other countries' exports (measured as the percentage of exported goods and services used as inputs to produce other countries' exports). Talking about service sectors here become possible due to the data available in TiVA (Trade in Value Added database www.oecd.org/tiva) database that in contrast to WIOD (World Input Output Database www.wiod.org) contains reliable data on both service sectors and production sectors.

It is important to mention that the majority of GVC literature is devoted to analyzing service industries as being embedded into manufacturing sector (Dossani, 2005; Sako, 2005; Mullan et al., 2008; Neven, 2008; Gereffi and Fernandez-Stark, 2010; Jede, Teuteberg, 2015; etc.), however, only a number of works is focused on "soft" industries themselves like ICT, financial services and insurance (Yu et al., 2008; Venzin, 2009; OECD, 2013; ITC, 2014; Tham et al., 2016; Sun, Grimes, 2016).

Specificities of Russian economy and its role on the global arena

Over the period 1995–2009, the extent to which many countries were involved in GVCs faced a dramatic increase. According to OECD (2013) this increase is about 10% (OECD, 2013) and roughly 40% of total exports by OECD countries is made up of added value created abroad. The average share of services' added value in gross exports also rose (OECD, 2013), but not for Russia where this figure remained virtually unchanged at 30% (Meshkova, Moiseichev, 2016). The high economic growth rates in several developing countries are generally linked to their increased involvement in GVCs through the use of imported components and materials in the production of goods, including those destined for export and this implies that the country is engaging in globalization process without accounting for long term benefits that can only be based on technological advancement of a country's industrial and sectoral activities otherwise relying heavily on imports makes the country dependent and limited to a supplier's role in GVC.

The indicator of GVC participation focuses on intermediates which are produced in one country and then included in another country's exports; it has been. GVC participation is influenced by the size of the economy, stock of natural resources, distance to world markets, composition of exports (final versus intermediates), etc. Manufacturing today involves much more than the pure production of goods and increasingly includes service-related activities both upstream and downstream in the value chain. Manufacturing exports include significant value added from service industries: firms increasingly use logistics, communication services, business services, etc. to facilitate the efficient functioning of GVCs.

In addition, services (e. g. design, development, marketing, warranties and after-sales care) help to differentiate, customise and upgrade products, enabling firms to capture more value.

Almost thirty per cent of the value of Russia's manufacturing exports represents services value added: especially distribution services and to a lesser extent business services, transport and telecommunications and financial services (OECD, 2010). The services value added content of manufacturing exports has remained stable between 1995 and 2009 and exports of different manufacturing industries show a similar distribution across service sectors; distribution services are the most prevalent category in the exports of each manufacturing industry (OECD, 2010).

According to Kowalski et al. (2015) structural characteristics of countries are the main determinants of GVC participation and their relationships with backward and forward engagement are diverse with the following elements to be most important:

- market size: The larger the size of the domestic market, the lower the backward engagement of a country, and the higher the forward engagement. Russian case suggests relatively big size of the market;
- level of development: The higher the per capita income the higher is the aggregate forward and backward engagement. Developed countries tend to source more from abroad and sell a higher share of their gross exports as intermediate products. In the case of Russia per capita income is relatively low;
- industrial structure: The higher the share of the manufacturing sector in GDP the higher the backward engagement, and the lower the forward engagement. Russian manufacturing sector comprises 2/3 of its GDP;
- low import tariffs, both at home and faced in export markets, and engagement in regional trading agreements (RTAs) can all facilitate backward and forward GVC engagement that is also the case of Russia;
- inward FDI openness tends to have a significant association with both backward and forward integration;
- logistics performance, including trade facilitation, intellectual property protection, the quality of infrastructure, as well as the quality of institutions are estimated to have strong impacts on GVC integration. And in the case of Russian this impact is generally negative (Meshkova, Moiseichev, 2016).

Taking into account the listed specificities the following hypotheses have been formulated to test the causality and interconnected features of Russia's GVC participation in service sectors.

- H1: The growing participation index of Russian service sector GVCs has resulted in a delayed growth of service exports in growth sectors.*
- H2: Stagnating GVC participation results in stagnating export in stagnating sectors.*
- H3: The growth of exports in the selected sectors is significantly related to GVC participation, while introducing controls.*

Data, Variables and Methods

We used the TiVA (oe.cd/tiva) database as basis of the analysis, which provides information on the export-import linkages of most industries in Russia, including the service sectors. We explore GVC participation index, that is based on the sum of two indicators: the share of the import component in a country's total exports and the share of exported goods and services used as imported components in other countries' exports (OECD, 2011). The objective of the GVC participation index is to capture backward and forward engagement in GVCs (OECD, 2011), and therefore it can be used to evaluate changes of GVC participation of firms from particular countries, in different industries, over time.

We analysed all the available data from TiVa database that cover the period from 1996 to 2011. Three models have been used to test the formulated hypotheses. The dependent variable in all the models is the volume of gross exports taken from TiVA database for the analysed industries. VALU is value added by industry and country in US mln \$; PROD is gross output by industry and country in US mln \$; INOP is industry openness; GVC FW is GVC forward participation index; GVC BW is GVC backward participation index.

The models vary in terms of the analysed industries. Model 1 is devoted to analysing service industries that showed growth, Model 2 analyses stagnating industries, model three identifies overall effect on service sectors combining growth and stagnating industries. The industries were grouped into growth (R&D and other business activities; Computer and related activities; Financial intermediation; Post and telecommunications) and stagnating ones (Other community, social and personal services; Transport and storage; Hotels and restaurants; Wholesale and retail trade; repairs) according to their possible long term strategic importance for the country. Model 3 combines the industries to account for overall effect. Russia is well-known for its resource orientation, however IT industry and financial intermediation are quite strong as well (Meshkova, Moiseichev, 2016). The main idea behind the analysis is to identify the extent to which those industries are affected by the environment and to find out which effect (backward linkage or forward linkage) is predominant in the selected industries to account for the role Russia plays in these global industries and to access possible short term or long term benefits.

Results & Discussion

Tables 1–3 report preliminarily results of data analysis for the models 1–3 accordingly.

Table 1

Model 1

Model 1 ANOVA: 4 sectors, 64 observations		Unstd Coefficients		Std Coeff	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-2,348	0,379		-6,199	0
	LOG_PROD	0,584	1,468	0,521	0,398	0,692
	LOG_VALU	0,576	1,481	0,509	0,389	0,699
	INOP	0,734	0,475	0,11	1,545	0,128
	GVC_FW_PI_Tpast	-122,458	45,37	-0,23	-2,699	0,009
	GVC_BW_PI_Tpast	0,475	3,724	0,012	0,128	0,899
a Dependent Variable: LOG_EXGR						
		Model	R	R Square	Adjusted R	Std. Error
		1	0,904	0,817	0,801	0,28221
			Sum of Sq	df	Mean Squa	F
		Regressio	20,656	5	4,131	51,871
		Residual	4,619	58	0,08	
		Total	25,276	63		

Table 2

Model 2

Model 2 ANOVA: 8 sectors, 128 observations		Unstd Coefficients		Std Coeff	t	Sig.
Model		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-0,117	0,409		-0,287	0,775
	INOP	1,183	0,127	0,516	9,294	0
	LOG_VALU	-2,713	1,618	-1,681	-1,677	0,096
	LOG_PROD	3,398	1,594	2,167	2,132	0,035
	GVC_FW_PI_Tpast	58,059	7,079	0,501	8,202	0
	GVC_BW_PI_Tpast	-15,648	4,153	-0,449	-3,768	0

Model 2 ANOVA: 8 sectors, 128 observations						
a Dependent Variable: LOG_EXGR						
		Model	R	R Square	Adjusted	RStd. Error
		2	0,886	0,785	0,776	0,48922
			Sum of Sq	df	Mean Squ	F
		Regressio	106,5	5	21,3	88,996
		Residual	29,199	122	0,239	
		Total	135,699	127		

Table 3

Model 3

Model 3 ANOVA: 12 sectors, 192 observations						
a Dependent Variable: LOG_EXGR						
		UnstndCoefficients		Stnd Coeff	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-0,603	0,287		-2,099	0,037
	INOP	1,228	0,1	0,507	12,288	0
	LOG_VALU	-1,504	1,157	-0,978	-1,301	0,195
	LOG_PROD	2,294	1,146	1,527	2,002	0,047
	GVC_FW_PL_Tpast	50,282	5,904	0,398	8,517	0
	GVC_BW_PL_Tpast	-11,942	3,045	-0,325	-3,921	0
		Model	R	R Square	Adjusted	RStd. Error
		2	0,887	0,786	0,781	0,44513
			Sum of Sq	df	Mean Squ	F
		Regressio	135,766	5	27,153	137,037
		Residual	36,855	186	0,198	
		Total	172,621	191		

The data analysis has so far shown that the participation of Russian EMNEs in the listed service industries it is only driven by short-term benefits, as the highest component contributing to the final proportion is made up of the export amounts used as imported components in other countries' exports, suggesting that Russian service sector EMNEs export intermediary components, instead of final products. This preliminary results indicated that Russian companies maintain their traditional role of supplier in the global arena, however this also means that there are

opportunities for technological upgrading. Incorporating current data in the analysis is the next step for updating the results.

Conclusion

Russia's participation in GVCs is conducted primarily through forward linkages, especially in mining, the chemical industry and metallurgy, wholesale and retail trade, and the transport and telecommunications sectors (Meshkova, Moiseichev, 2016). In other words, other countries use goods exported by Russia primarily as primary materials or components in their own production. This specialty does not allow for a high share of added value to be created within Russia. Resources exported by Russian companies are returned to the economy in the form of finished foreign goods with a mark-up, which is made higher still by tariff and non-tariff trade restrictions. However, Russia's share of added value in imported goods often exceeds the foreign component.

Thus, the current format of Russia's participation in GVCs does not allow it to achieve any of the potential long-term benefits. At the same time, the complex geopolitical climate and pessimistic forecasts regarding future economic growth in Russia should not hold back efforts to take advantage of Russia's competitive advantages, minimize possible risks, and maximize the positive effects of participation in global chains. This work should in particular consist of identifying opportunities in sectors where Russia has a chance of occupying leading positions in backward linkages in the foreseeable future. Defining the position and role of companies in GVCs has a great deal in common with the aims and objectives of science and technology.

This paper aims at making three contributions: firstly, we contribute to GVC literature by analysing the participation of Russian companies being global players in service industries; secondly, we demonstrate that the home country environment is the main driver of GVC strategies; thirdly, we provide some intuition on how to balance between long term and short term benefits of increasing intensity of international trade on global markets in service sectors.

REFERENCES

1. Alcácer J., Cantwell J., & Piscitello L. (2016). Internationalization in the information age: A new era for places, firms, and international business networks? *Journal of International Business Studies*. 47(5). P. 499–512.
2. Baldwin R. Venables A.J. (2013). Spiders and snakes: Offshoring and agglomeration in the global economy, *Journal of International Economics*, 90(2). P. 245–254.
3. Baldwin R., Lopez-Gonzalez J. (2015). Supply-chain Trade: A Portrait of Global Patterns and Several Testable Hypotheses. *The World Economy*, 38(11). P. 1682–1721.
4. De Backer K., Miroudot S. (2013). Mapping Global Value Chains, OECD Trade Policy Papers, № 159, OECD Publishing, Paris. <http://dx.doi.org/10.1787/5k3v1trgnbr4-en>.

5. *Dikova D., Panibratov A., Veselova A., Ermolaeva L.* (2016). The joint effect of investment motives and institutional context on Russian international acquisitions. *International Journal of Emerging Markets*. 11(4). P. 674–692.
6. *Dossani Rafiq.* (2005). *Origins and Growth of the Software Industry in India*. Stanford, CA: Asia-Pacific Research Center, Stanford University. Gereffi G., Fernandez-Stark K. (2011). *Global Value Chain Analysis: A Primer*, Center on Globalization, Governance & Competitiveness (CGGC), Duke University, North Carolina, USA.
7. *Gereffi G., Fernandez-Stark K.* (2010). The offshore services value chain: developing countries and the crisis.
8. *Heide J., Kumar A., Wathne K.* (2014). Concurrent sourcing, governance mechanisms and performance outcomes in industrial value chains.
9. ITC (International Trade Centre), *Marín-Odio A.* (2014). *Global Value Chains: A Case Study on Costa Rica*. International Trade Centre Technical Paper, Geneva.
10. *Jede A., Teuteberg F.* In: *Journal of Enterprise Information Management*, 2015. Vol. 28. № 6. P. 872–904, OECD, 2013. *Aid for trade and value chains in information and communication technology*. Organisation for Economic Co-operation and Development, Paris, 2013.
11. *Kowalski P. et al.* (2015). Participation of Developing Countries in Global Value Chains: Implications for Trade and Trade-Related Policies, OECD Trade Policy Papers, № 179, OECD Publishing, Paris. <http://dx.doi.org/10.1787/5js33lfw0xxn-en>.
12. *Lanz R., Maurer A.* (2015). Services and global value chains: Some evidence on servification of manufacturing and services networks № ERSD–2015–03). WTO Staff Working Paper.
13. *Meshkova T.A., Moiseichev E.I.* (2016). Russia's experience of foresight implementation in global value chain research. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*. № 5(1). P. 9.
14. *Mihailova I., Panibratov A.* (2012). Determinants of internationalization strategies of emerging market firms: A multilevel approach. *Journal of East-West Business*. № 18(2). P. 157–184.
15. *Mirza A.* (2015). Refining of FDI Motivations by Integrating Global Value Chains' Considerations. *Multinational Business Review*, 23(1). P. 67–76.
16. *Mullan Jessica, Martin Kenney and Rafiq Dossani.* (2008). *Offshoring IT-Based Services to Latin America: The Current State and Future Prospects*. Report for the Inter-American Development Bank.
17. *Narula R.* (2015). The viability of sustained growth by India's MNEs: India's dual economy and constraints from location assets, *Management International Review*. T. 55. № 2. P. 191–205.
18. *Neven D.* (2008). *Finance in Value Chain Analysis—A Synthesis Paper*. United States Agency for International Development.
19. *Nicholson R.R., Salaber J.* (2013). The motives and performance of cross-border acquirers from emerging economies: Comparison between Chinese and Indian firms. *International Business Review*. 22(6). P. 963–980.
20. OECD (2010). *Global Value Chains: Russian Federation (A descriptive note)*, Paris: OECD.
21. OECD (2013). *Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains*, OECD Publishing, Paris. DOI: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264189560-en>.

22. OECD (2011). *Global Value Chains: Preliminary Evidence and Policy Issues*, Organisation for Economic Co-operation and Development, DSTI/IND (2011) 3, Paris, 2011.
23. Panibratov A. (2015). "Liability of foreignness of emerging market firms: The country of origin effect on Russian IT companies." *Journal of East-West Business* 21. № 1. P. 22–40.
24. Sako Mari. (2005). "Outsourcing and Offshoring: Key Trends and Issues." Paper presented at the Emerging Markets Forum. Oxford, UK.
25. Sun Yutao, Seamus Grimes (2016). "China's increasing participation in ICT's global value chain: A firm level analysis." *Telecommunications Policy*. 40. № 2. P. 210–224.
26. Tham Siew Yean, Andrew Jia Yi Kam, Nor Izzatina Abdul Aziz. (2016). "Moving Up the Value Chain in ICT: ASEAN Trade With China." *Journal of Contemporary Asia*. 46. № 4. P. 680–699.
27. Timmer M.P., Los B., Stehrer R. & de Vries G.J. (2016). An anatomy of the global trade slowdown based on the WIOD 2016 release (№ GD–162). Groningen Growth and Development Centre, University of Groningen.
28. UNCTAD (2014)/ *World Investment Report 2014: Investing in the SDG: An Action Plan*. New York, Geneva: UNCTAD.
29. Venzin M. (2009), *Building an international financial services firm: how successful firms design and execute cross-border strategies*. London: Oxford University Press.
30. Yu Lei, Suojapelto Kimmo, Hallikas Jukka, Tang Ou (2008). "Chinese ICT industry from supply chain perspective—A case study of the major Chinese ICT players." *International Journal of Production Economics* 115. № 2. P. 374–387.
31. Zhu S., Yamano N., Cimper A. (2011). *Compilation of Bilateral Trade Database by Industry and End-Use Category*, OECD Science, Technology and Industry Working Papers 2011/06, OECD Publishing.

COST-EFFECTIVENESS OF THE POLICY MEASURES TO REDUCE HUMAN HEALTH RISKS FROM RADIOLOGICAL CONTAMINATION DUE TO THE FUKUSHIMA DAIICHI NUCLEAR ACCIDENT

Abstract

After the Fukushima Daiichi nuclear accident in March 2011, the Japanese government ordered the residents to evacuate from the area located in a radius of 20 km from the Fukushima Daiichi Power Station, and from the area where annual cumulative dose of radiological exposure could exceed 20 mSv. The government also began immediately to regulate contaminated agricultural products, and then set stricter standards for foods since April 2012. Decontamination work has been carried out in the areas of compulsory evacuation, and various countermeasures have been taken to prevent the concentrations of radioactive caesium in agricultural products from exceeding the standard values. In this study, “costs per life-year saved” through the food regulation, the countermeasures taken in agriculture, and the decontamination work in the areas of compulsory evacuation are estimated. Those values are compared to the corresponding observations in the Chernobyl case, and the policy of Japanese government is appraised from the equity and efficiency perspectives.

Keywords: cost-benefit analysis, Fukushima nuclear disaster, health risks from radiation exposure, policy measures.

Introduction

After the accident of the Fukushima Daiichi Nuclear Power Plant (NPP) of TEPCO in March 2011, the Japanese government ordered evacuation of residents from areas located within a radius of 20 km from the power plant and from those where the annual cumulative dose of radiological exposure could exceed 20 mSv. The government also immediately began to regulate contaminated agricultural products. Various policy actions, which included decontamination of the evacuation area, strengthened food monitoring, application of stricter food standard limits, and countermeasures in agriculture to reduce food contamination, also followed these measures.

These late actions are mainly aimed at reducing health risks of stochastic effects, that is, cancer risks, from radiological exposure. Since stochastic effects are not considered to have a threshold, it is impossible to eliminate such risks completely, unless a society devotes infinite resources towards risk reduction. There is, therefore, a point at which the society ceases to devote further resources

to reduce the risk. The aim of this paper is to identify the points for various policy measures taken by the Japanese government; I will estimate the risk reduction from these policy measures in terms of loss of life expectancy (LLE), estimate the related costs, and calculate the values of cost per life-year saved (CPLYS). I will then compare these values with the corresponding values in the Chernobyl case as well as with the values for the benefits of risk reduction based on willingness to pay estimates.

In the next section, the early and late policy measures taken by the Japanese government are described. In section 2, the method to calculate CPLYS is explained, and the results are presented. In section 3, findings are summarized. In section 4, those values are compared with the corresponding values in the Chernobyl case as well as with the value for benefit, and the policy measures in Japan are discussed from the perspectives of efficiency and equity.

1. Policy measures of the Japanese government

1.1. Orders of evacuation and relocation

Unit 1, Unit 2 and Unit 3 of the Fukushima Daiichi NPP lost core cooling safety function because off-site and on-site electric power was lost due to the great earthquake that occurred on 11 March 2011 and the subsequent tsunami. As those units of the plant were reported to be in a critical condition, the government issued an order at 21:23 on 11 March for the evacuation of people living within 3 km. The evacuation zone was expanded to 10 km at 5:44 on 12 March, and finally to 20 km at 18:25, the same day. On 15 March, people living in areas within a 20–30 km radius of the NPP were ordered to go to shelters, and on 25 March, a recommendation for voluntary evacuation was issued to them.

On 22 April, the evacuation zone within 20 km around the Fukushima Daiichi NPP was declared to be a “Restricted Area”. At the same time, areas outside the Restricted Area, where annual cumulative dose of radiation was expected to exceed 20 mSv, were announced to be “Deliberate Evacuation Area” and residents were ordered to relocate in approximately one month.

1.2. Foodstuff regulation

Radioactive contamination was detected in vegetables and milk in the area up to 250 km away from the NPP. The Ministry of Health, Labor and Welfare set provisional regulation values (table 1) for radioactive iodines and caesiums and prohibited the distribution of milk and vegetables produced in the areas where concentrations over the regulation values were found since 21 March.

In July 2011, beef contamination of radioactive caesiums was found and the distribution of all the beef from Fukushima Prefecture was stopped for about one month. In October, Japanese persimmon from the area was found to include

radioactive caesium. Although the concentration was under the regulation value, radioactive caesium was supposed to be concentrated when persimmon is dried. Date region of Fukushima Prefecture is famous for producing anpo-gaki (a kind of dried persimmon). The Fukushima prefectural government requested the anpo-gaki producers to stop production. In November, rice contamination was detected, and rice that had grown in about 7000 ha, where rice with concentration above 100 Bq/kg was found, was excluded from food delivery, with the prospect that the regulation limits would be made stricter.

Table 1

Provisional regulation values

		(Bq/kg)	
Iodine		Caesium	
Drinking water	300	Drinking water	200
Milk and dairy products	300	Milk and dairy products	200
Vegetables (excluding roots and potatoes)	2000	Vegetables	500
		Crops	
		Meat, egg and fishes	

Table 2

New standart values for radioactive caesium for foodstuffs

		(Bq/kg)
Drinking water		10
Milk and dairy products		50
Other foods		100

New standard values for foodstuff contaminated with radioactive caesium were set in March 2012 and were applicable from April (table 2). The values for foods in general (100 Bq/kg) is based on the criterion that there should be no intake of radioactive caesium with an internal dose of more than 1 mSv/y, even if half of the foodstuff eaten were contaminated with that value. While arriving at the new standard values, no investigation was carried out the extent of reduction of health risks or costs that would be incurred.

1.3. Countermeasures in agriculture

Although rice planting was restricted in places where the radioactivity of the harvested rice was likely to exceed the provisional regulation value, rice containing radiocaesium exceeding the provisional standard limit was detected in autumn 2011. Responding to this development and to the expected enforcement of stricter standard values would be applied from April 2012, countermeas-

ures were initiated on rice fields to prevent radiocaesium intake in rice. These countermeasures consisted of supplying sufficient amount of potassium and zeolite to the soil and deep cultivation. Furthermore, a total inspection of rice produced began in autumn 2012.

In order to ensure that all fruits do not contain radiocaesium exceeding the new regulation limits and to be able to resume the production of anpo-gaki (dried persimmon), farmers conducted bark washing in the winter of 2011.

1.4. Decontamination

The government of Japan announced a policy for remediation of the contaminated areas by enacting the “Act on Special Measures Concerning the Handling of Environment Pollution by Radioactive Materials Discharged by the Nuclear Power Station Accident Associated with the Tohoku District Off the Pacific Ocean Earthquake that Occurred on March 11, 2011” in August 2011. The act classified the land to be remediated into two categories: (1) Special Decontamination Area, and (2) Intensive Contamination Survey Area. The former contained the “Restricted Area” and “Deliberate Evacuation Area”, where the national government implemented decontamination. The latter included other areas outside the Special Decontamination Area, where annual individual dose for the first year had been predicted to be between 1 and 20 mSv. In this area, municipalities were responsible for survey and implementation of decontamination plans, for which the national government allocated budgets.

The Special Decontamination Area was further classified into three areas: Area 1-preparation areas for lift of evacuation order (1–20 mSv/y), Area 2-habitation-restricted area (20–50 mSv/y), and Area 3 — areas where return would be difficult (50 mSv/y and more). The government proposed a plan in March 2012 to complete decontamination by March 2014 in Area 1 and Area 2, the target being to reduce the predicted annual dose by 50% for the public and 60% for children in comparison with the dose in August 2011, to achieve 10 mSv/y or less where the present dose exceeded 10 mSv/y, and to achieve 1 mSv/y or less in the long run.

The decontamination activity by the national government began in 2012 and was completed in Tamura city in June 2013 and in Naraha town, Kawauchi village, and Okuma town (except for Area 3) in March 2014, and in all the municipalities in the Special Decontamination Area except for Area 3 by March 2017. Evacuation order was lifted for Tamura city on 1 April 2014, for a part of Kawauchi village on 1 October 2014, for Naraha town on 5 September 2015, and for the residual part of Kawauchi village, Katsurao village, Kawamata town, Iitate village, Tomioka town, Namie town, and Minamisoma city by April 2017 except for Area 3.

2. Cost per life-year saved of the policy measures

2.1. Loss of life expectancy from exposure to radiation

In this study, I adopt loss of life expectancy (LLE) as a measure of the risk from radioactive exposure. I have estimated the value of LLE from the exposure of 1 mSv, on the basis of the reports of the Life Span Study of atomic bomb survivors (Ozasa et al. 2012, Richardson et al. 2009).

2.2. Restriction of food distribution in the case of vegetables and rice

Oka (2014) estimated the values for CPLYs for the restriction of the distribution of vegetables in the early stage of the Fukushima accident, and those for the restriction of rice distribution in the autumn of 2011. The costs were measured in terms of the loss of net economic value due to the sales of products. The values for LLE were estimated on the basis of the amounts of radiocaesium intake that were avoided by the prohibition of the distribution. The results are summarized in table 3.

Table 3

Costs and effects of the prohibition of the distribution of contaminated vegetables and rice produced in Fukushima Prefecture in 2011

	Vegetables			Rice		
	March	April	May	Oonami District	Areas 500Bq/kg<	Areas 100-500Bq/kg
Cost (billion yen)	1.9	2.2	0.94	0.045	1.0	7.6
Life-year saved	21	4.3	0.87	0.14	1.5	7.3
CPLYs (million yen)	8.0	51	100	310	660	1000

Oka (2014).

2.3. Countermeasures in agriculture

Farmers in Date region conducted bark washing of fruit trees in winter 2011. The results of the test processing of anpo-gaki from 2011 to 2013 are shown in Table 4. The data show decreases in concentration, but these decreases are not only due to bark washing but also by physical decay and natural biological elimination.

Table 4

Average concentration of radiocaesium in anpo-gaki processed on trial

	(Bq/kg)		
	Cs-134	Cs-137	Total
2011	-	-	247.7 (SD: 197.9)
2012	50.0 (SD: 34.1)	80.0 (SD: 53.4)	130.0 (SD: 87.1)
2013	22.1 (SD: 13.7)	48.9 (SD: 28.8)	71.0 (SD: 42.0)

Data from Fukushima Prefecture.

By using the results of Sato et al. (2014), which indicated the bark washing had reduced the decay constant due to the biological elimination by 0,334 (95%CI: 0,229, 0,459), and taking the physical decay constant, 0,337 for Cs-134 and 0,0230 for Cs-137, into account, I calculated the long-term effects of bark washing on the caesium concentration in anpo-gaki, as shown in Fig. 1. Multiplying these differences by the annual production of anpo-gaki, 1737 tonnes, will produce the reductions in intake of radiocaesium when people eat anpo-gaki. By using the coefficients for dose from oral intake of radiocaesium reported by ICRP, $1,9 \times 10^{-5}$ mSv/Bq for Cs-134 and $1,3 \times 10^{-5}$ mSv/Bq for Cs-137 (both for adult), and the values in table 3, we obtain values for life-years saved due to the bark washing. Accumulated life-years saved by the bark washing is 3,4 for 2012 and 2013, 8,6 for the five years since 2012, and 17 for the 19 years since 2012.

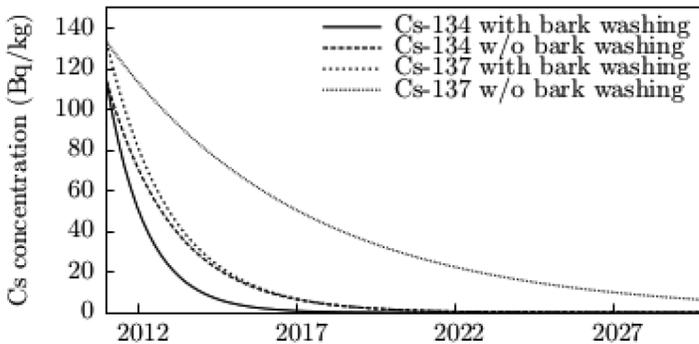


Figure 1: Difference in Cs concentration in anpo-gaki with and without bark washing

Source: Calculated by the author.

The cost of the bark washing for persimmon was estimated to be 622 million yen, from which values for CPLYs can be calculated. Taking the effects of washing for the first two years, 2012 and 2013, into account, CPLYs is 180 million yen, while taking the effects for the first five years into account, CPLYs is 72 million yen, and taking the effects for the first 19 years into account, CPLYs is 37 million yen.

In Date city, where rice with radiocaesium above 100 Bq/kg had been produced from 14 districts (from six of which rice with radiocaesium above 500 Bq/kg had been produced) in 2011, potassium and zeolite were applied and deep cultivation was carried out to prevent caesium intake in rice during 2012. All the rice bags (each containing 30 kg of rice) were inspected (in total 161,632 bags in Date city), none of which turned out to have radiocaesium concentration above 100 Bq/kg, only 0,293% showed the concentration of 25–100 Bq/kg, the rest showing ND.

Excluding the farmers who had been prohibited from growing rice in 2012, 4,495% of the 2603 farmers within the 14 districts had produced rice with radiocaesium above 100 Bq/kg in 2011, the average concentration of which was estimated as 198 Bq/kg. Only 0,293% of this rice would have fallen into the group of 25–100 Bq/kg in 2012, and the residual 4,202% would have fallen into the group of ND. This should be the category which represents the largest reduction in caesium concentration, with the reduction of 186 Bq/kg. This reduction includes not only that caused by the countermeasures but also physical decay as well as natural biological decrease. On the basis of the report that showed the change from 2011 to 2013 in the concentration of Cs-137 in brown rice harvested from seven rice fields where no countermeasures were conducted to prevent radiocaesium intake in rice, I estimated the natural decay constant excluding physical decay as 0,424 [95%CI: -0,227, 1,07]. By using this value, the reduction by the countermeasures is estimated to be 98,5 Bq/kg. This is equivalent to 47,8 [95%CI: 22,1, 76,3] Bq/kg for polished rice.

According to the report from Date city, the cost of the countermeasures is 866,000 yen/ha, which is equivalent to 195 yen/kg-rice. Taking the reduction of radiocaesium, 47,8 (22,1–76,3) Bq/kg, into account, this is equivalent to 4,1 (2,6–8,8) yen/Bq. By using the above values for LLE coefficients and the ratio of Cs-134 and Cs-137 in 2012, 0,634, the LLE coefficient of total radiocaesium is $1,6 \times 10^{-8}$. The value for CPLYs is, therefore, 250 (160–540) million yen/year-LLE. This is for the rice with the maximum reduction in radiocaesium concentration, which accounts for only 4,202% of the rice produced with the countermeasure in Date city. For the rest, overwhelming majority, the CPLYs must be greater, approaching to infinity in the case of ND to ND, which accounts for more than 77%.

2.4. Decontamination

Naraha town was the first municipality where the whole region had been designated as Restricted Area, and the order of evacuation was lifted. Data on the air dose rates before and after the decontamination work and on the cost of the work are available for Naraha town. Let us estimate the value of CPLYs for the decontamination in Naraha town. Currently, the removed soil and waste is stored at Temporary Storage Sites, and transportation of the soil to the Interim Storage Site just started. Present estimate, therefore, does not include the costs for the transportation to and the storage at the Interim Storage Site or the costs for final disposal.

The area of 20,1 km² has been decontaminated in Naraha town, and removed soil and waste amounted to 594 thousand bags, each containing about 1 m³ of soil and waste. I have obtained data on the air dose rate for 239,214 measurement points on decontamination sites in Naraha town from the Ministry of the Environment. I made pairs of data on the air dose rate at 1 m above the ground before and after the decontamination work for the same measurement points. The number of pairs is 77,911, of which 52,290 are for the measurement points on residential lands.

The dates of measurement ranges from 8 November 2012 to 25 December 2013. I transformed the values for air dose rates into the ones on the date of the lifting of the evacuation order, 5 September 2015, taking physical decay into account, and for each pair of data, calculated the reduction in dose rate by the decontamination work at the time of the lifting the evacuation order. Effective dose per year is calculated from the air dose rate by considering the ratio of effective dose and air dose, 0,7, and the shielding effect of wooden houses, 0,4, and the hours of staying outdoors, eight in a day.

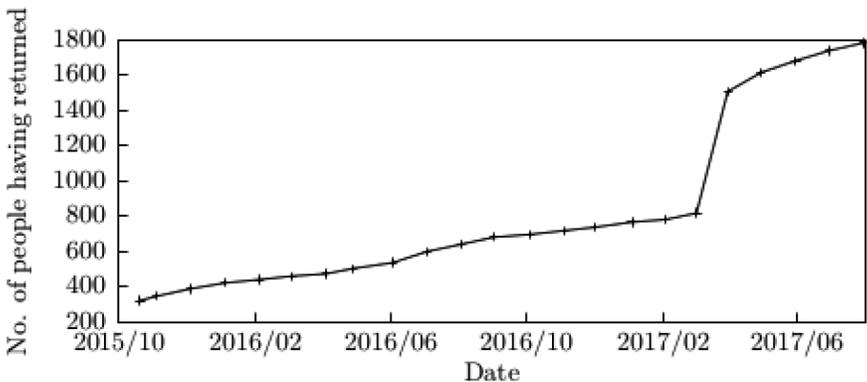


Figure 2: The number of residents having returned to Naraha town

Source: Data from Naraha town.

The average reduction in the air dose rate is 0,250 micro Sv/h, which is equivalent to 0,922 (99% CI: 0,913,0,931) mSv/y as the effective dose. Accumulated dose for 30 years is calculated on the basis of the annual dose at the time of residents’ return to Naraha town, taking physical decay into account. The timing of the return is, however, diverse. The number of residents who have returned to Naraha town is shown in Fig. 2. The number rose rapidly in March 2017 because the primary school and the junior high school were reopened on 1 April 2017. Since 31 March to 31 July, 276 residents newly returned; the pace of return is 828 per annum. Let us assume this pace will continue. However, a survey carried out by the municipal government shows that 25,2% of the people who have registered as residents of the town have no intention to return to the town. Since the number of the registered residents is 7215, the number of those who will return will not exceed 5397. If 828 residents return annually, the number of the people who have returned will reach this upper limit in 2022.

The projected numbers of the residents who will return were broken down by age. By using the LLE coefficients by age, we can calculate LLE from a cumulative dose for any periods beginning at any date, taking the physical decay into account. I have calculated this LLE for all the ages of male and female, and for every 5 September from 2015 to 2022.

On the basis of these values, we can calculate the reduction in total LLE suffered by the residents who have returned to Naraha town for 30 years since the return. Total reduction in LLE by the decontamination activity is 55 person-years. The total cost of the decontamination activity in Naraha town is estimated as 57,24 billion yen. The CPLYs is, therefore, 1,0 billion yen.

3. Findings

Table 5

The results on the CPLYs values

	CPLYs (million yen/year-LLE)
Restriction of food distribution	
Vegetables in early stages in 2011	8.0-100
Rice in 2011	300-1000
Countermeasures in agriculture	
Bark washing of persimmon trees	37-180
Measures to prevent rice from intaking caesium	250-∞
Decontamination of the evacuation area	1000

Source: Summary of the results of this paper.

The results on the CPLYs values are summarized in table 5. Assuming 1 Euro = 130 yen, the values range from 620,000 to 7,700,000 Euro.

4. Discussion

The Chernobyl NPP released a huge amount of radioactive substances during the reactor accident that occurred in April 1986. By the end of September 1986, 115,000 people were evacuated (UNSCEAR 2008). A uniform criterion of intervention was adopted by the government of USSR, and decontamination activities were carried out.

The cost-effectiveness of large-scale decontamination activities undertaken by the military in 1986–87 and by civil defence troops and special brigades under various ministries and organisations in 1988–90 in Bryansk region was estimated to be 4000 to 12,000 roubles (3200–9600 Euro) per 1 manSv of dose averted, and the estimates for Ukraine are 6700–28,000 Euro for 1 manSv (Antsipov 2000).

After the USSR collapsed, the decontamination activities were carried out by the national governments of Russia, Belarus, and Ukraine. The cost-effectiveness of the decontamination at a building of kindergarten and school of the village of Dzerzhinsk (Narovlya district, Gomel region, Belarus) was reported to be 14,000 euro per 1 manSv (Antsipov et al. 2000). It is said that in this village countermeasures to reduce radiocaesium in foodstuffs had already been done, and that the capacity to further reduce internal dose was limited. The decontamination is, therefore, justified, but it is said “with very high costs (e. g., in Ukraine it is 1–2 times higher than GNP per capita) one should take into account the social and psychological significance of such work” (ibid.).

Internal exposure is much more important in Chernobyl than in Fukushima. In general, countermeasures to reduce internal dose are regarded as more cost-effective than decontamination to reduce external dose. Jacob et al. (2000) reported the estimates on the cost-effectiveness of the countermeasures to reduce radiocaesium in foodstuffs. They found that annual doses could be reduced to below 1 mSv with the cost of up to 70,000 Euro/person-Sv (most countermeasures can be carried out with much lesser cost), but if doses in all settlements shall be reduced below annual total doses of 1 mSv, very expensive countermeasures (more than 100 kEuro/manSv) have to be taken into account, and that under these circumstances, decontamination work to reduce external exposures is an option that needs to be considered.

Jacob et al. (2009) carried out calculations to identify optimal remediation strategies to reduce internal radioactive dose for 541 settlements in Belarus, Russia, and Ukraine. They concluded that a considerable collective dose can be averted by quite cost-effective remediation strategies. The costs per averted dose are about 20 kEuro/person-Sv in Russia and Ukraine and about 40 kEuro/person-Sv in Belarus.

To summarize, there remain many remedial actions that can reduce internal radiation exposure at low cost of 20 kEuro/person-Sv or 40 kEuro/person-Sv, and it

is often said that when the cost per averted dose exceeds 100 kEuro/person-Sv, other measures such as decontamination should be considered. Since 1 person-Sv causes about 1,1 years of LLE, these costs per avoided dose can be compared with CPLYs in Fukushima case. We found that the CPLYs ranged from 620 to 7700 kEuro/year-LLE in Fukushima case, and that huge amount of resources had been spent in the decontamination activity with the CPLYs of 1,0 billion yen or 7700 kEuro, which is equivalent to 7000 kEuro/person-Sv. This is 70 times as large as 100 kEuro, which is thought to be an upper limit above which remediation activity would be difficult to justify from the perspective of efficiency in the three countries that suffered from the Chernobyl disaster.

From the perspective of efficiency, the CPLYs should, theoretically, be compared with the benefit per life-year saved. We can find estimates for the benefit that is based on the concept of willingness to pay from the literature. Oka (2014) identified the average value for the benefit of life-year saved as 20 million yen for Japanese people. Assuming this value for the benefit, only the restriction of the distribution of vegetables in the very early stage of the accident is judged to be efficient in the sense that the cost does not exceed the benefit.

As the issue of radiation exposure due to the accident at NPP is thought to be the issue of equity rather than efficiency, our society has spent resources that would never bring about net benefit. From the point of “optimization” principle, which has been proposed for more than 30 years by the ICRP, efficiency must not be ignored. In the decision making about the food standards, the criteria for the order of evacuation, and the targets of decontamination, optimization was never taken into account, and only the aspect of equity seemed to be emphasized in the Fukushima case.

To what extent is equity important in the case of Fukushima disaster? In the context of radiological protection, equity should be taken into consideration, firstly in order not to cause any deterministic health effects and secondly in order not to impose unacceptable level of cancer risk on any person. No deterministic effect from radiological exposure has been observed in Fukushima. What is the unacceptable risk level has never been discussed in the process of determining various criteria in Japan, but the government chose 20 mSv/year as the criterion for the order of evacuation, on the ground that this is the lower limit of the range, 20–100 mSv, recommended by ICRP (2007) for the reference levels in emergency-exposure situations. For the existing exposure situations again, the Japanese government adopted the lower limit of the range, 1–20 mSv, recommended by the ICRP (2007), and set 1 mSv/year as the long-term target of decontamination.

In determining the standard limits for foodstuffs, the government based them on the intervention exemption level of 1 mSv/year, which appeared in the Codex

Standard, which in turn was based on ICRP (1999), but the government depended on many arbitrary assumptions in order to obtain the values of the standard, 100 Bq/kg for general foods.

The range of the reference levels recommended by ICRP means that an exposure exceeding the upper limit of the range is inequitable, and that each country should select one value within the range taking the principles of justification and optimization into consideration. Efficiency must be an important element in this procedure. Efficiency means the balancing of benefits and costs of the intervention; the most important benefit is the one from the reduction of health risks due to radiological exposure, and the costs include resource costs to implement remediation activities, economic loss from the restriction of activities, other health risks induced by the radiological protection. The government did not assess such aspects, and simply adopted the lower limit as if intending to satisfy the equity requirement.

To further reduce radiocaesium content when actual exposure is far below the intervention exemption level would not only be inefficient but also can be inequitable with respect to fair trade. Before the Fukushima disaster, Japan had a standard for radiocaesium in foods targeted at imported foods mainly from the contaminated areas by the radiocaesium released from the Chernobyl NPP. The standard value was 370 Bq/kg. Since April 2012, when the new standard, 100 Bq/kg, was applied, imported foods also came under this new standard. Many imported foods produced in Europe that had met the previous standard failed the new standard. In 2015 and 2016, 16 cases of breach of the radiocaesium standard were reported, all of which are foods made from berries or mushrooms and only three of which would have been breach under the previous standard.

The present standard is not unfair in the sense that it is applied equally to imported and domestic products, and conforms to the GATT principle of non-discriminatory treatment. The Codex standards were, however, made to eliminate regulations that comply with the GATT principle, but do not have sufficient scientific basis, and as a result impede fair trade.

In Ukraine, standard values for radiocaesium in foods are different among the kinds of foods: 20 Bq/kg for bread, 100 Bq/kg for milk, but 500 Bq/kg for wild berries and mushrooms, and 2500 Bq/kg for dried wild berries and mushrooms. These standard values reflect the difference in the difficulty to reduce caesium content among foods. Japanese standard values, in contrast, do not take such aspects into account; a uniform value is applied to most of the foods. Thus, food that meets the standard of the country producing it and that met the standard of Japan before 2012 may now be banned from being imported into Japan, just because Japan experienced the Fukushima accident in 2011, in spite of the fact that the state of health risk to Japanese consumers has virtually not changed before and after the

Fukushima accident. Japanese consumers simply lost a part of the benefit of eating foods made from berries and mushrooms imported from Europe.

5. Conclusion

We estimated the values of CPLYs for the policy measures to reduce health risks from the radiation exposure from radiocaesium released from the Fukushima Daiichi NPP. We found the values are much greater than the comparable estimates from the Chernobyl case, and that the values are in most cases greater than the benefit per life-year saved. We discussed the observations from the perspective of efficiency and equity.

REFERENCES

1. *Antsipov G., Tabachny L., Balonov M. and Roed J.* (2000), "Evaluation of the effectiveness of decontamination work carried out in the CIS countries on buildings and land contaminated as a result of the Chernobyl accident", EC nuclear safety and the environment: Proceedings of the Workshop on Restoration Strategies for Contaminated Territories Resulting from the Chernobyl Accident, compiled by Cecille L., DG Environment of the European Commission. P. 10–15.
2. ICRP (1999), "Principles for the protection of the public in situations of prolonged exposure: ICRP Publication 82", *Annals of the ICRP*, 29 (1–2).
3. ICRP (2007), "The 2007 Recommendations of the International Commission on Radiological Protection: ICRP Publication 103", *Annals of the ICRP*, 37 (2–4).
4. *Jacob J., Proehl G., Egersdoerfer S., Alexakhin R.M., Fesenko S.V., Firsakova S.K., Zhuchenko Y.M., Likhtarev I.A., Kovgan L.* (2000), "Identification of countermeasure strategies based on radiological and economic criteria", EC nuclear safety and the environment: Proceedings of the Workshop on Restoration Strategies for Contaminated Territories Resulting from the Chernobyl Accident, compiled by Cecille L., DG Environment of the European Commission. P. 57–63.
5. *Jacob P., Fesenko S., Bogdevitch I., Kashparov V., Sanzharova N., Grebenshikova N., Isamov N., Lazarev N., Panov A., Ulanovsky A., Zhuchenko Y., Zhurba M.* (2009), "Rural areas affected by the Chernobyl accident: radiation exposure and remediation strategies", *Science of the Total Environment*, 408, 14–25, doi:10.1016/j.scitotenv.2009.09.006.
6. *Oka T.* (2014), "Cost-benefit analysis of the regulation of food contamination with radioactive caesiums within a year after the Fukushima accident: the case of vegetables and rice", *Japanese Journal of Risk Analysis*, 24 (2), 101–110 (in Japanese).
7. *Ozasa K., Shimizu Y., Suyama A., Kasagi F., Soda M., Grant E.J., Sakata R., Sugiyama H., Kodama K.* (2012), "Studies of the mortality of atomic bomb survivors, Report 14, 1950–2003: An overview of cancer and noncancer diseases", *Radiation Research*, 177, P. 229–243.
8. *Richardson D., Sugiyama H., Nishi N., Sakata R., Shimizu Y., Grant E.J., Soda M., Hsu W., Suyama A., Kodama K., Kasagi F.* (2009), "Ionizing radiation and leukemia mortality among Japanese atomic bomb survivors, 1950–2000", *Radiation Research*, 172, P. 368–382.

9. *Sato M., Abe K., Kikunaga H., Takata D., Tanoi K., Ohtsuki T., Muramatsu Y.* (2015), “Decontamination Effects of Bark Washing with a High-Pressure Washer on Peach [*Prunus persica* (L.) Batsch] and Japanese Persimmon [*Diospyros kaki* Thumb.] Contaminated with Radiocaesium during Dormancy”, *The Horticultural Journal*, doi: 10.2503/hortj.MI-054.
10. United Nations Scientific Committee on the Effects of Atomic Radiation (2008), *Sources and Effects of Ionizing Radiation, Volume II, Scientific Annex D.*

Gang Peng
Renmin University of China,
China

Yijia Ren
Renmin University of China,
China

THE FEATURES AND TRENDS OF CHINA'S OFDI AND THE PROSPECTS FOR WIN-WIN COOPERATION WITH RUSSIA

Abstract

In 2015, the amount of China's outward foreign direct investment (OFDI) exceeded the amount of inward foreign direct investment, which means that China had become an economy with a net capital outflow for the first time. With the implementation of China's "Going Out" strategy and more and more countries responding to "The Belt and Road" initiative, China's OFDI is playing an increasingly important role and influence in the opening-up, maintaining economy sustainable development, and promoting global economy recovery and so on. On the basis of elucidating the basic features and development trends of China's OFDI, this paper will discuss how to realize win-win cooperation with Russia by strengthening the direct investment to Russia and fully using the comparative advantages of the two countries.

Keywords: China's OFDI in Russia, Policy Analysis and Countermeasures.

Introduction

From 2000 to 2016, with the development of China's "Going Out" strategy, the scale and scope of China's overseas investments have been growing continuously and the participation of Chinese enterprises in the international market has been improved steadily. In 2015, the flow of China's outward foreign direct investment (OFDI) reached US\$145.57 billion and China has become an economy with a net capital outflow for the first time. China's OFDI plays a more and more important role in the China's economic restructuring and transformation.

In September and October of 2013, to deepen the economic corporation and expand the development space among the Eurasian countries, Chinese President Xi Jinping raised the initiative of jointly building the Silk Road Economic Belt and the 21st-Century Maritime Silk Road during the visit to Kazakhstan and Indonesia. Since then, the "the Belt and Road" Initiative (B&R Initiative) enters the vision of the world. With the progression of more and more countries' responding to B&R Initiative in these 4 years, China establishes plenty of corporation projects

and invests more than US\$50 billion to the countries along the land and maritime Silk Road. Meanwhile, these projects and investments promote the economic development and bring a lot of employment opportunities to these countries.

Since 2010, China has become Russia's largest trading partner for six consecutive years. The proportion of China's foreign trade in Russia has expanded steadily. Bilateral economic and trade cooperation has made positive progress. In recent years, the bilateral foreign direct investment between China and Russia has grown rapidly. According to the statistics from Ministry of Commerce of the People's Republic of China (MOFCOM), China attracted US\$40,88 million of foreign direct investment from Russia in 2014, an increase of 85,1% year-on-year, much higher than the same period of trade growth. China's OFDI in Russia is US\$633,56 million, of which the most important part is agriculture, animal husbandry and fishery investment, accounting for 55,6%, followed by investment in manufacturing, accounting for 18,2%. In 2015, China's total OFDI in Russia exceeded US\$34 billion, and the scale of investment cooperation has increased. From 3 to 4 July 2017, President Xi Jinping paid a state visit to the Russian Federation. China and Russia issued a joint statement on deepening the comprehensive strategic partnership of cooperation. The statement stressed that the two countries will "further expand the scale of investment cooperation and accelerate the major investment cooperation projects in the areas of transportation infrastructure construction, such as high-speed rail, energy, mineral, forestry, processing and manufacturing and services, which means that the FDI between China and Russia face a new opportunity.

1. The Current Situation and Main Features of China's Outward FDI

1.1. The flow of China's OFDI grows continuously, and at the end of 2016 gradually entered the adjustment phase

China's OFDI has been rapidly increasing since the "going out" strategy was put forward in 2000. With the continuous optimization of the management system of foreign direct investment and foreign exchange control on OFDI being more and more relaxed, Chinese enterprises have entered into foreign direct investment's golden stage (see Figure 1).

According to the data from MOFCOM, in December 2016, China's foreign direct investment in non-financial sector was US\$8,41 billion, down 39,4% on the same month last year; from January to July in 2017, China's domestic investors added US\$57,2 billion non-financial OFDI, declined 44,3% compared to the same period in last year. China's foreign direct investment appeared a rapid retracement. On one hand, part of the developed countries have tightened the policy provisions of accepting foreign direct investment because of the panic of China's massive

capital inflow, which has caused some enterprises and industries to suffer more restrictions. On the other hand, the State Administration of Foreign Exchange has strengthened the review of the authenticity and compliance of foreign direct investment, thus making irrational foreign investment curbed effectively.

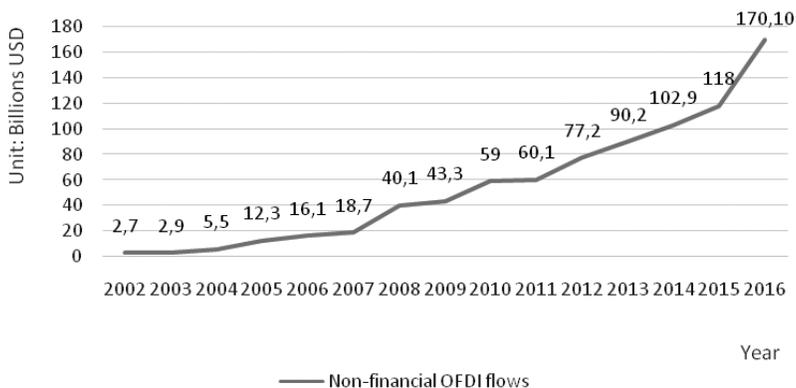


Figure 1: China's Non-financial OFDI flows, 2002–2016

Source: Ministry of Commerce of the People's Republic of China (MOFCOM).

1.2. Although the state-owned enterprises are still the main force in the foreign direct investment participants, the participation of private enterprises is increasing

In the early days of the implementation of the “going out” strategy of Chinese enterprises, state-owned enterprises’ OFDI dominated by government policies accounted for the main part of China’s OFDI. In 2006, the share of non-financial OFDI stock of state-owned enterprises reached 81%. In recent years, with the diversification of China’s OFDI, foreign direct investors continue to increase, and the proportion of state-owned enterprises’ investment in total flow of OFDI is gradually declining. But the proportion is still large. In 2015, the investment of state-owned enterprises accounted for 50,4%, and the dominant position of state-owned enterprises has not changed (see Figure 2).

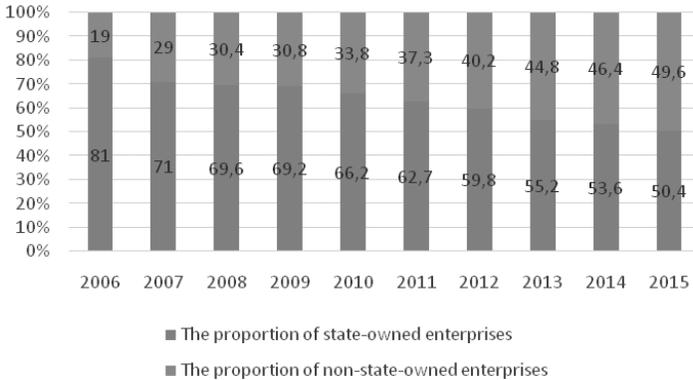


Figure 2: The proportion of China's non-financial OFDI stock of state-owned enterprises and non-state-owned enterprises, 2006–2015

Source: Ministry of Commerce of the People's Republic of China (MOFCOM).

On the other hand, according to statistics from MOFCOM, China's foreign direct investors reached 20,200, state-owned enterprises accounted for only 5,8% by the end of 2015. From 2006 to 2015, the proportion of state-owned enterprise investors in foreign direct investors is basically declining. Although the number of state-owned enterprise investors showed a downward trend, the magnitude of change is not large. It can be seen that the number of private enterprises in China's foreign direct investors has increased rapidly and the participation rate has been continuously improved during the last 10 years. (See Figure 3)

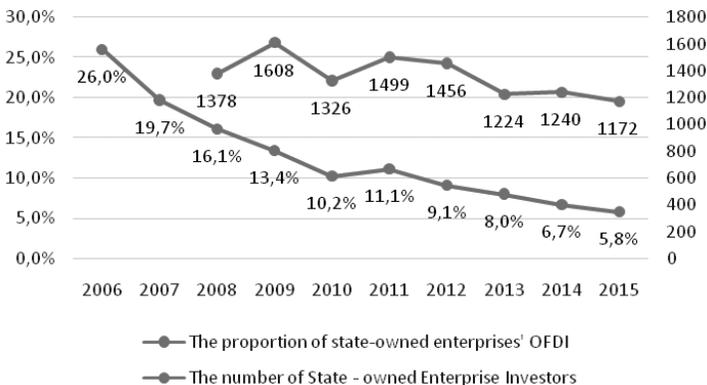


Figure 3: The OFDI of China's State-owned Enterprises, 2006–2015

Source: Ministry of Commerce of the People's Republic of China (MOFCOM).

1.3. Foreign direct investment is mainly concentrated in Asia, Europe and North America

After excluding the investment in tax havens such as Hong Kong and the Cayman Islands, the main overseas investment of Chinese enterprises is concentrated in Asia, Europe and North America. Due to geographical advantages, the proportion of Chinese enterprises investing in Asia was significantly higher than that in other regions, and remained at around 35%. (See Figure 4) But the trend has declined in the past five years, mainly because as more and more enterprises to participate in the “going out” strategy, the investment industry showed diversified development trend, geographical restrictions gradually reduced. In addition, the outbreak of the 2008 financial crisis and the European debt crisis, make some developed countries, especially Europe, into a recession in the economy, and also makes some small and medium enterprises suffered severe impact and a serious shrinkage of assets. Through a large number of mergers and acquisitions, Chinese enterprises improve their own technology, brand, market share, and also promote the transformation of China’s economy.

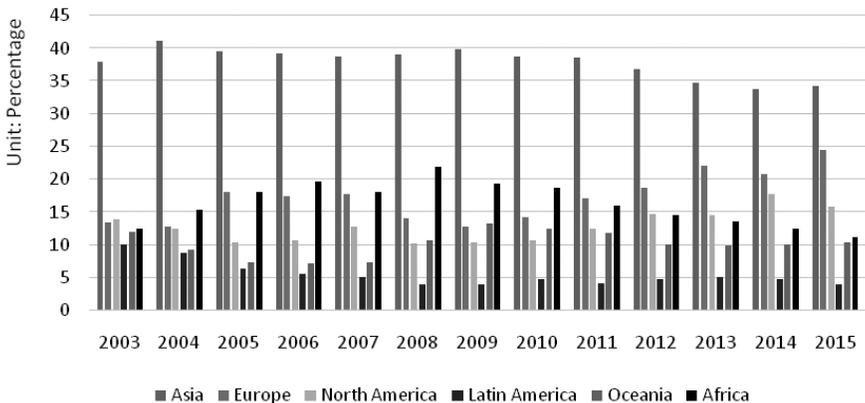


Figure 4: The Location of China’s OFDI by region, 2003–2015

Source: 张纯威等, 中国对外直接投资区位结构特点及其形成动因, 金融经济研究, 2017, 03.

1.4. Through foreign direct investment, China achieve mutual benefit and win-win cooperation with the host country

In the process of overseas investment, Chinese enterprises have been implementing mutually beneficial and win-win cooperation concept with the host country. In 2015, China’s foreign enterprises paid a total of US\$31,39 billion of various taxes to the investment countries (regions), and employed 1,255,000

foreign employees. Overseas enterprises contribute significantly to the host country's taxation and employment. For developing countries along "the Belt and Road", Chinese enterprises could promote economic growth in the host country, and increase taxes and employment. Meanwhile, they could promote the development of related industries, effectively play a technology spillover effect, and promote local technological progress. Another study shows that China's foreign direct investment has a significant positive effect on the "corrupt control", "government effectiveness", "political stability", "regulatory quality" and "rule of law" in the host country. Not only China's OFDI could improve the quality of the host system in the short term, but also improve the balance of the quality of the system in the long term. (潘春阳等, 2017).

2. The Development Trends of China's OFDI

2.1. China's OFDI in the countries along the B&R Initiative has steadily improved

As more and more countries respond to the B&R Initiative, Chinese companies are steadily advancing their investment cooperation with the countries. Firstly, there are more and more countries involved in OFDI of Chinese enterprises. In 2015, Chinese companies made investment in 49 countries related to the B&R Initiative. 2016, the amount rose to 53 countries. Only from January to July in 2017, Chinese enterprises have "traveled" along 50 countries. Secondly, China's OFDI in the country along "the Belt and Road" remain stable. In 2015, the total investment of Chinese enterprises to the country respond to the B&R Initiative was US\$ 14,82 billion. In 2016 and January-July 2017, the non-financial direct investment was US\$14,53 billion and US\$7,65 billion respectively. Finally, there is an upward trend in the proportion of foreign direct investment in countries along "the Belt and Road". From January to July 2016, the investment accounted for 7,7% of the total. In 2016, the investment accounted for 8,5%. From January to July 2017, the proportion of the investment increased to 13,4%.

2.2. The industry of OFDI has diversified development and the structure has been optimized continuously

With the "going out" enterprises and projects increasing, as well as the continuous development of connectivity cooperation among China and the countries along "the Belt and Road", high-end manufacturing, represented by high-speed rail, nuclear power, electronic information, began to go abroad. The growth of OFDI in high-end equipment manufacturing industry, shows that the level of international production cooperation starts to change from processing and manufacturing sectors to high-end part of the value curve, such as R&D

cooperation, joint design, marketing, brand development and management consulting.

At the same time, China's foreign direct investment industry structure is also constantly optimized. From January to July in 2017, China's OFDI in real estate, culture, sports and entertainment decreased by 81,2% and 79,1% respectively, accounting for only 2% and 1% of the total non-financial OFDI. Foreign direct investment flows mainly to leasing and business services, manufacturing, wholesale and retail trade, as well as information transmission, software and information technology services, accounting for 28,7%, 18,4%, 12,9% and 11,2% respectively. It can be seen that the overseas investment of Chinese enterprises has gradually shifted from the investment of energy and resources to the diversified fields including high-tech and service trade. Chinese companies are continually extending their investment to the upper reaches of the value chain and expanding global territory to enhance international competitiveness.

2.3. Cross-border mergers and acquisitions continue to rise, and green land investment increased significantly

In terms of the investment method, according to 2858 Chinese enterprises' OFDI cases included by Center For China and Globalization (CCG) in the first half of 2000–2016, the number of cross-border mergers and acquisitions cases is 2515, accounting for 88% of the total cases. Since 2006, the number of cases of cross-border mergers and acquisitions of Chinese enterprises has risen in a straight line, reaching a record high of 498 in 2015. We can see that cross-border mergers and acquisitions become the main way of China's OFDI.

Chinese enterprises overseas acquisitions are mainly to obtain resources, technology, brand and market channels. For example, Lenovo acquired IBM's PC division to get global marketing network with IBM brand. Media's acquisition of Toshiba's white goods make up the gaps in the core technology. Media applied electronic control technology of the Toshiba to the field of home appliances intelligence, improving the international manufacturing level.

Compared with cross-border mergers and acquisitions, the number of Chinese enterprises' overseas Greenfield investment is relatively small, but the amount of green investment is over the amount of mergers and acquisitions. Greenfield investments are mainly labor-intensive and resource-intensive companies that choose to invest in less developed or developing countries to obtain raw materials and labor. Under the concept of the B&R Initiative, Chinese enterprises' OFDI in Africa is mainly Greenfield investment. In addition, "Made in China", looking for transformation and upgrading, set their sights on Germany. Following 2014, China once again became the first country in Germany to invest in Greenfield projects.

3. Research on Investment Opportunities in Russia as Target Market

3.1. Russia's economic development and inward foreign direct investment

From 2003 to 2014, the average annual growth rate of GDP in Russia was 4,06%. Since the beginning of the 21st century, President Vladimir Putin has adjusted and perfected the energy development strategy, and the promotion of the energy industry has prompted Russia to achieve economic take-off. From 2003 to 2008, Russia's average annual GDP grew at a high level of 7,12%. In 2009, affected by the international financial crisis, international oil prices fell sharply, leading to Russia's 2009 GDP growth rate declined to -7,8%. But from the years after 2010, thanks to the Russian domestic economic stimulus plan, the economic growth rate returned to about 4%. From the beginning of 2013, Russia's economic growth began to slow. In 2013 and 2014, GDP growth is 1,3% and 0,24% respectively. In particular, after the outbreak of the Ukrainian crisis, Europe and the United States take sanctions against the Russian economy. At the same time, the collapse of the international commodity prices, especially oil and natural gas, caused the Russian economy to suffer severe winter — ruble devaluation, the residents' reduced income. By 2014, domestic economic development has been lower than the global average. In 2015, the Russian economy grew by -3,7%. In 2015–2016, Russia has implemented an “anti-crisis plan” to support industries that face difficulties but have growth potential. In 2016, Russia's economic growth fell 0,6%, and the decline began to narrow. Recently, the IMF's research on Russia's economic development has become optimistic. It indicates that the Russian economy is recovering from the economic recession, and the economy is expected the growth rate of 1,4% in 2017.

The energy industry, the metallurgical industry and the defense industry are the key industries and major sources of revenue in Russia. Oil and gas industry has long been the core of the Russian economy. The nonferrous metallurgical industry is one of Russia's major industrial sectors, with its output value accounting for about 2,8% of Russia's GDP. This also brings important issues of the Russian economy, including economic structural imbalances, over-reliance on the energy sector, driven mainly by an increase in energy exports of major economic indicators of growth, while low agricultural and livestock productivity. The volatility of international energy price can have a huge impact on the Russian economy.

Inward foreign direct investment (IFDI) in Russia's economic development is increasingly playing an important role. Due to political factors and changes in the economic environment, in 2014, IFDI in Russia experienced a cliff-like decline. Until 2016, the flows and stock of Russia's IFDI began to rise. (See Figure 5) Now, the ruble exchange rate has stabilized, and the Russian economy is expected to soon

resume development. Russia's IFDI in 2017 is expected to continue to grow. Foreign investment flows mainly to Russia's production and processing, commercial, transportation, electrical maintenance, finance, and mineral resources development. Russia's IFDI has been mainly from Germany, Cyprus, UK, USA, Netherlands, France, Luxembourg, the Virgin Islands, Italy and Switzerland.

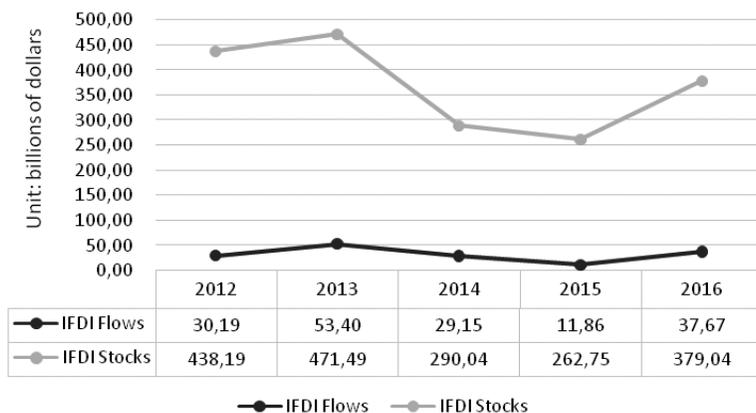


Figure 5: Russia's IFDI Flows and Stocks, 2012–2016

Source: UNCTAD, The World Investment Report.

3.2. China's Current Situation and Features of OFDI in Russia

In 2010–2013, the OFDI flows of Chinese enterprises to Russia showed a steady upward trend. In 2014, due to falling oil prices and political factors, the decline in the investment is greater. In 2015, China's OFDI in Russia grew rapidly. China's OFDI in Russia reached US\$2,96 billion, and record the highest value, an increase of 367,3%, accounting for 2% of the total year's flow and 41,6% of European's OFDI flows. From the point of view of OFDI stock, China's OFDI in Russia reached US\$14,02 billion in 2015, and Russia becomes China's ninth largest investment destination. (See Figure 6).

From the distribution of the industry, the investment is concentrated, mainly concentrated in the mining industry (47,6%), the financial industry (25,9%), agriculture, forestry, animal husbandry and fishery (11,7%), the three industries accounted for 85,2%. Other industries accounted for less, of which manufacturing accounted for 9,3%, residential/maintenance services accounted for 1,6%, leasing business services accounted for 1,3%, R & D technical services accounted for 0,8%.

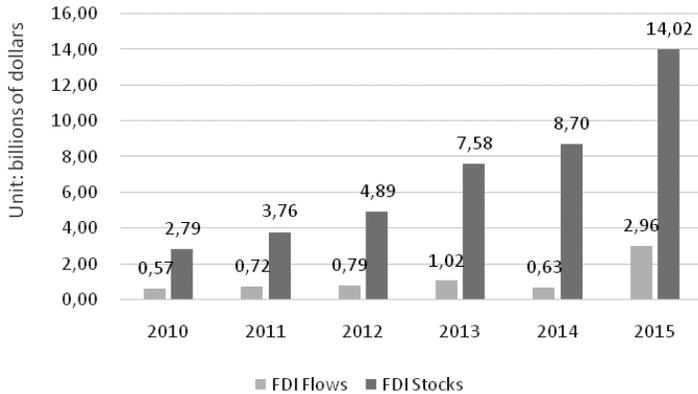


Figure 6: China's OFDI in Russia, 2010–2015

Source: Ministry of Commerce of the People's Republic of China (MOFCOM).

From the regional distribution, the sparsely populated but resource-rich Far East region is the main area of Sino-Russian cooperation. China's Heilongjiang Province and Russia's Primorsky Territory has more than 2800km long border and 25 state-level ports, and has a natural geographical advantages for common development. The combination of China's revitalization of the northeast old industrial base plan and Russian Far East development plan can maximize the comparative advantages of the two regions. At present, China has a number of energy, trade, cross-border tourism cooperation projects in the Far East, the largest of which is the Siberian natural gas pipeline. In addition, there are Far East Coastal Frontier Russia & China Agricultural Industrial Park, which have fully promoted the local aquaculture and Industrial development. In 2016, the Russian Far East Development Department reported that the new Far East development mechanism, such as advanced development areas, free port system, Far East Development Fund and targeted infrastructure support, has attracted 163 billion ruble of Chinese enterprises' investment.

3.3. Prospects and Trends of Chinese Enterprises' OFDI in Russia

In the context of the complicated and ever-changing international and regional situation, the deepening adjustment of relations between major powers and the weak economic recovery in the world, China and Russia's relationship is of great significance to both countries. Especially they are neighboring countries, world powers and major emerging market countries. In 2017, the two heads of state exchanged views on deepening bilateral relations, promoting cooperation in var-

ious fields and major international and regional issues, and made comprehensive plans for the development of China-Russian relations, further enhancing mutual political trust and expanding cooperation space.

In 2014, Russia began to “Turn to Asia” as a priority foreign policy, after being sanctioned by Western countries, due to Russia’s conflict with Ukraine and sovereignty over the Crimean Peninsula. In this context, the China-Russian political and economic relations rapidly warming up. At present, China-Russia relations are in the best period of history, and they will actively transform the advantages of unprecedented high-level political relations between the two countries into pragmatic cooperation in the fields of economy and humanities. Economically, the realization of China-Russian development strategy docking, with “the B&R” and Eurasian Economic Union’s cooperation as an opportunity, promotes pragmatic cooperation in various fields.

In 2017, EY released the “2017 China and Russia: complex road of development” report on the “Russian attraction to Chinese investors”. The survey results show that: 28% of investors believe that the Russian market is “very attractive”, 45% of investors believe that “attractive”, and 48% of the participants, who have real investment in Russia, believe that the market is “very attractive.” On July 4, under the witness of the heads of the two countries, the Russian Direct Investment Fund (RDIF) and the Russia-China Investment Fund (RCIF) signed five major investment agreements in Moscow with a total amount of US\$12 billion, involving finance and e-commerce, tourism, food supply, innovative technology. In the context of stable economic development and the strong intentions of bilateral OFDI, Chinese enterprises have a very broad prospect to invest in Russia.

Energy is one of the most important areas of economic and trade cooperation between China and Russia. Oil and natural gas as a pillar industry in the Russian economy, has a strong advantage. Russia also encourage foreign direct investment in these field. At the same time, China has a greater demand for energy consumption and imports. The two countries just form complementary advantages. In April 2015, Russian state-owned company Rosneft has decided to reach a draft agreement on cooperation with Chinese investors, selling 10% stake in Vankor Oilfield to China, which has a symbolic significance in China-Russia’s energy cooperation. In April 2017, the government of Republic of Chechnya published a message that China CPTSA will conduct underground resource exploration and oil and gas development in Chechnya.

In recent years, China’s investment in Russia is growing faster in the field of infrastructure construction. Infrastructure connectivity, as a priority area of the “the B&R” initiative, is an important basis for improving the level of trade facilitation and building a high standard free trade network. Moscow-Kazan high-speed rail is the current promising China’s technology transfer project in Russia, and

the project cost of about 1 trillion rubles (about 108,4 billion RMB). In December 2016, the Russian government approved the “Coastal 1” and “Coastal 2” international traffic corridor development concept, to modern the border infrastructure, and substantially simplify the China-Russian cargo transit procedures. The project is favorable to the development of the northeastern provinces of China, and Russia will also have a huge cargo flow. It will also become a highlight of China’s participation in investment projects in Russia.

In addition, in other industries, Chinese companies are also accelerating the depth of the Russian market to form an industry with Chinese advantages. Ulyanovsk Oblast of Russia plans to build a medical equipment manufacturing industry cluster, and the coordinator is China Baoji state-owned enterprises. According to information provided by the Tass news, investors have received permission from the Chinese government to invest in Russia, and the first phase of the project will invest up to US\$100 million. The industry cluster includes at least 17 manufacturers, planning to start in September 2017. The project will produce modern digital tomography, ultrasonic and X-ray equipment, and there is no similar products in Russia.

4. Policy and Countermeasure Analysis of Promoting China’s OFDI in Russia

4.1. Russia’s Policy on IFDI

Encouragement Policy

From the point of view of industry, the Russian government encourages foreign direct investment in most areas such as oil, natural gas, coal, wood processing, building materials, construction, transportation and communications equipment, food processing, textile, automobile manufacturing and so on. For some industries, the Russian government also has a corresponding special policy, such as simplifying the procedures of foreign capital’s investment to the industry of food, medical, banking and underground resources use, and the abolition of tobacco and precious metals export licensing system.

From the point of view of regional, Russia introduced the “Development strategy for economic and social development of Far East and Baikal region before 2025” to attract foreign investment and promote the development of the region, establishing of a number of preferential policies for foreign investment. At the same time, Russia set up 16 advanced development areas in the Far East. By April 10, 2017, 253 applications were received, of which 152 were approved. The total investment of these projects is 494 billion rubles (about US\$8,23 billion). In the advanced development area of the Far East, there are eight companies with Chinese capital participation, with an investment of about 137 billion rubles. Other

local governments have also introduced preferential measures to attract foreign investment. For example, Kaliningrad exempt foreign investor from property tax, land tax, infrastructure use fee.

From the point of view of taxation, The Russian government has introduced a tax relief policy for major foreign investment projects. When foreign investors and business organizations having foreign investment invest in priority areas of development, they are given preferential tax. Russia's various regions have also established different tax incentives to promote investment. In addition, Russia signed a double taxation avoidance agreement with China inland and Hong Kong.

Financial Support

In 2011, Russia created “Special Sovereign Fund” and “Russian Direct Investment Fund” to attract private investment at home and abroad. To further expand the source of investment funds, Russia set up joint investment funds with China, Italy, and South Korea. In June 2012, the Russian direct investment fund and China Investment Corporation set up a Russian-China investment fund, determining to raise the target of US\$4 billion. China Investment Corporation invested 2 billion US dollars, the Russian direct investment fund invested US\$1 billion, and the remaining US\$1 billion raised from third-party international investors. 70% of the fund is used to invest in projects in Russia and other CIS countries, and 30% to projects in China.

In April 2015, China and Russia set up a Far East Agricultural and Industrial Development Fund to jointly explore the agricultural development potential in the Far East. In March 2017, the Russian central bank has set up its first overseas representative office in China. United Company RUSAL become the first successful company to release China Panda bonds among B&R countries. As one of the achievements of Belt and Road Forum for International Cooperation in 2017, China plans to set up a China-Russian regional cooperative development fund with a total size of 100 billion RMB to promote cooperation between China's northeastern region and the Russian Far East.

4.2. Countermeasures Analysis to Promote China's OFDI in Russia

In the context of China-Russia's economic and trade relations entering the new growth stage, promoting China's OFDI in Russia has a great significance to Russian economic recovery and China's economic restructuring.

Strengthen policy communication and build intergovernmental coordination mechanism

Through seeking the common between B&R Initiative and Russia's foreign economic policy, both sides could achieve the effective connection between national policies. This commonality achieves policy communication between

countries, reducing interest frictions and policy instability, and helping to reduce the risk of investment projects. China can take the initiative to share with Russia the experience of opening-up and economic development, giving priority to planning a number of major projects based on the common interests of both sides to promote regional economic development.

Through the open dialogue to improve the investment environment, the two governments could solve business registration procedures, antitrust, land and tax policy and other issues. At present, the Russian government has established an “Appeal Commissioner” mechanism, specific ally to solve any problems encountered by Chinese enterprises in Russia. The mechanism would create a communication platform for enterprises’ investment and cooperation, solving the technical standards, transportation costs and other aspects of coordination issues, and improving investment efficiency. Through the project matchmaking, talks, round tables, exhibitions, fairs and other forms, enterprises would effectively enhance the understanding and cooperation between each other.

Deepening the cooperation mechanism between China and Russia

Firstly, “People’s Republic of China Northeastern Part and the Russian Federation Far East and East Siberia Regional Cooperation Plan Outline (2009–2018)”, signed in September 2009, has implemented some cooperation projects. In December 2016, the Russian Far East Development Minister Galushka said, “at present, the Far East is implementing 23 Chinese investment projects, with a total investment of about US\$3 billion.” However, the Far East development progress is sluggish comparing to the planning period of the “outline”. Therefore, we must continue to accelerate and deepen the economic development of the two countries, aiming to promote the project and seek long-term cooperation.

Secondly, promoting regional cooperation between Yangtze River and the Volga Federal District. In May 2013, in order to promote the economic and trade cooperation between the middle and upper reaches in Yangtze River and the Volga River Federal District, the China-Russian Yangtze-Volga regional cooperation mechanism was officially launched. Till June 2017, the 2nd Leaders meeting of the middle and upper reaches in Yangtze River and the Volga River Federal District held successfully. The two regions made substantial progress in collaborative development, and the next step is to promote the development of the two regional cooperation plan.

Strengthening the Construction of China-Russian Economic and Trade Cooperation Zones

Up to now, Chinese enterprises have set up a total of 27 economic and trade cooperation zones in Russia, with a total investment of US\$3,23 billion. Among them, there are comprehensive economic and trade cooperation areas, such as the

China-Russia Silk Road Innovation Park, Ussuriysk Economic and Trade Cooperation Zone, etc.; and single industrial park, such as Huaxin China-Russian agricultural industry cooperation zone, China-Russia Tomsk wood Trade cooperation zone, etc.

With the Russian special economic zones and technical parks as the basis, China-Russian economic and trade cooperation zones actively integrate into B&R Initiative. Through project cooperation, engineering cooperation, technical cooperation, China-Russian economic and trade cooperation zones not only provide a platform for the two companies, especially providing the “going out” opportunity to the small and medium enterprises, but also achieve the complementary advantages of the two countries. So that Chinese enterprises and local enterprises in Russia could benefit together.

REFERENCES

1. И.А.马卡罗夫, 俄中农业合作: 期望与现实, 俄罗斯研究, 2017, 02 (Makarov I. 2017. Zhongè nongye hezuo: qiwang yu xianshi (Agricultural cooperation between Russia and China: expectations and reality), *Elousi yanjiu*, Vol. 2).
2. 贾妮莎、申晨, 中国对外直接投资的制造业产业升级效应研究, 国际贸易问题, 2016, 08 (Jia N., Shen C. 2016. Zhongguo duiwai zhijie touzi de zhizaoye chanye shengji xiaoying yanjiu (Research on improving effectiveness of China's foreign direct investment in manufacturing industry), *Gouji maoyu wenti*, Vol. 8).
3. 李婧, “一带一路”背景下中国对俄投资促进战略研究, 国际贸易, 2015, 08 (Li J. 2015. “Yidai yi lu” Beijing xia zhongguo dui e touzi cujin zhanlue yanjiu (Study on the China's strategy of investment promotion to Russia under the Belt and Road Initiative), *Gouji maoyi*, Vol. 8).
4. 刘清才、刘涛, 西方制裁背景下俄罗斯远东地区发展战略与中俄区域合作, 东北亚论坛, 2015, 03 (Liu Q., Liu T. 2015. Xifang zhicai beijing xia elousi yuandong diqu fazhan zhanlue yu zhongè quyu hezuo (Development strategy of the Russia Far East and its cooperation with China under Western sanctions), *Dongbeiyà luntan*, Vol. 3).
5. 马博, 俄罗斯“转向东方”战略评析——动机、愿景与挑战, 俄罗斯研究, 2017, 03 (Ma B. 2017. Elousi zhuanxiang dongfang zhanlue Pingxi — dongji, yuanjing yu tiaozhan (Russia's „Turn to the East” strategy: motivation, vision and challenges), *Elousi yanjiu*, Vol. 3).
6. 潘春阳、卢德, 中国的对外直接投资是否改善了东道国的制度质量? ——基于“一带一路”沿线国家的实证研究, 上海对外经贸大学学报, 2017, 07 (Pan C., Lu D. 2017. Zhongguo de duiwai zhijie touzi shifou gaishanle dongdaoguo de zhidu zhiliang? — jiyu “yidai yilu” yanxian guojia de shizheng yanjiu (Has China's outward investment improved the quality of the host country's system? Empirical Study on Countries along the “Belt and a Road”), *Shanghai duiwai jingmao daxue xuebao*, Vol. 7).
7. 尚清、徐建东, 俄罗斯外商投资安全审查制度的新变化及启示, 经济纵横, 2014, 12 (Shang Q., Xu J. 2014. Eluosi waishang touzi anquan shencha zhidu de xin bianhua ji qi-

- shi (New changes and inspiration of Russia's foreign investment security review system), *Jingji zongheng*, Vol. 12).
8. 张纯威等, 中国对外直接投资区位结构特点及其形成动因, 金融经济学研究, 2017, 03 (Zhang C. 2017. Zhongguo duiwai zhijie touzi quwei jiegou tedian jiqi xingcheng dongyin (The location structure characteristics of China's foreign direct investment and its formation motivation), *Jinrong jingji yanjiu*, Vol. 3).
 9. 周静言, 后危机时期俄罗斯投资政策, 经济研究参考, 2015, 55 (Zhou J. 2015. Houweiji shiqi elousi touzi zhengce (Russian investment policy in post-crisis period), *Jingji yanjiu cankao*. Vol. 55).

THE REFUGEE CRISIS AND THE POLITICAL ECONOMY OF IMMIGRATION

Abstract

The massive migration of refugees has important consequences for the income distribution which will become more unequal, because the native unskilled workers tend to suffer from decreasing wages whereas the owners of capital and the suppliers of skilled, well-paid labour stand to gain. Because the latter see immigration much more positively than the former, the different attitudes towards immigration can be explained in terms of economic self-interest.

Keywords: distributional effects; migration; refugee crisis.

1. Introduction

These days, there is a very acrimonious and divisive debate about the refugee crisis — both in Germany and in Europe in general. This paper focuses on the distributional consequences of the refugee crisis, which hitherto have largely been neglected. It will be shown that these consequences can explain the different attitudes towards immigration among the native populations of the host countries. In what follows I will focus on the situation in Germany because Germany, among European countries, has received by far the largest number of the refugees that have come to Europe since the beginning of the present crisis in the summer of 2015. Therefore, the effects — economic and otherwise — of the refugee crisis can be expected to show themselves in Germany most clearly.

2. The Present Situation in Germany: An Overview

During the height of the refugee crisis in 2015, 890,000 refugees were registered in Germany. In 2016 this number went down to 290,000. From January to July 2017 the number of migrants who apply for asylum in Germany for the first time went down to an average of 16,800 per month (Bundesamt für Migration und Flüchtlinge, 2017). The main countries of origin continue to be Syria, Afghanistan and Iraq. Of course, prognoses about the numbers of refugees are inherently difficult but, what with the global political situation and the economic problems in many countries of origin, these numbers can be expected to remain high. In any case, an end to the refugee crisis is not in sight anytime soon and the problems of migration will continue to haunt Germany (and Europe in general) for years to come. Even if the situation in Syria were to improve significantly and even if no new crises were to flare up, so that the number of refugees would decrease considerably, still more migrants will be coming to Europe because the

refugees who are already here will — sooner or later — have their family members join them.

Not only the quantity of refugees is problematic — even more so is their, as it were, quality. They are poorly qualified, both in comparison to Germans and to foreigners already living here. According to a recent study (Brücker *et al.*, 2016), 42% of adult refugees have not even finished high school and 81% of them have neither completed a vocational training nor obtained a college degree. Furthermore, on arrival, 90% of refugees do not know German at all.

The employment opportunities of refugees are determined not only by their qualification (or the lack thereof) but also by the situation of the labour market in general. This situation seems to be about to change presently (Adam, 2014). Since 1980 the functional distribution of income has developed more and more to the advantage of capital and profits — and to the disadvantage of labour. The personal distribution of income has changed in a similar way (Grabka and Goebel, 2017). There are economic and political reasons for this tendency towards inequality but the main factor seems to have been demographics: Due to the growth of the labour supply since the middle of the 1970s the power of the employers increased whereas the employees and their trade unions lost strength. This development is being reversed as the baby boomers begin to retire from the labour market. This will not only cause problems for the system of social security, it will also influence the distribution of income considerably: The wage quota will rise again, simply because the forces of supply and demand will improve the position of labour. It comes as no surprise, therefore, that owners of capital and employers and their lobby groups sound the alarm and warn of an imminent shortage of workers which, so they demand, ought to be countered by increased immigration — also from countries outside the EU.

3. The Economic Consequences of the Refugee Crisis

3.1. Expenses for Supporting Refugees

Public budgets will be burdened considerably with the expenses for the necessary support of the refugees. They have to be accommodated, clothed and fed; medical care has to be provided; they attend language lessons and other courses to facilitate integration; later, they will receive various kinds of social benefits (such as welfare, unemployment assistance or child benefits). On average, every refugee will cost € 13,000 per year as long as he or she is not economically integrated, that is, as long as he or she relies on public support (Lücke, 2015). Estimates of the total cost differ, depending on the assumptions about how many refugees will still arrive and about how successful integration will be. For example, a recent study estimates the cost for the support and the integration of refugees at € 29 billion per

year (Hentze, 2017). This sometimes is touted as an economic stimulus because these expenses will raise GDP in 2017 (2020) by an additional 0,4% (1,0%). But this reasoning is highly misleading: As the population increased in 2015 and 2016 by 1,2 million people (or 1,5%) due to the influx of refugees, GDP *per capita* actually will *decrease* — by 1,1% (2017) and 0,5% (2020). Nonetheless, the additional expenses due to the refugees seem to be manageable — especially as compared to the size of the public budgets and the size of the economy. Therefore, significant negative effects on the average income of the native population are not to be expected. Among the natives there will only be minor changes in the income distribution: Certain groups (such as teachers, public employees responsible for the registration of and care for refugees, lawyers representing refugees in court or construction workers building refugee shelters) stand to gain whereas the costs will be borne by the tax payers in general.

3.2. Consumption Rivalries between Refugees and Natives

Among the goods provided by or subsidized by the state, schools and public housing are primarily affected by consumption rivalries between refugees and natives. There are many children and adolescents among the refugees whose number will further increase as soon as the family members left behind in their respective home countries will be allowed to come to Germany, too. Furthermore, in the countries of origin, families typically are larger than the average German family — a difference which can be expected to show also in refugee families. Consequently, the number of students in public schools will increase considerably. Elementary schools (classes one to four) and extended elementary schools (classes five to nine) will be affected primarily — and among these above all schools which are situated in poorer neighbourhoods where most refugee shelters are situated. It is these neighbourhoods with their low-quality, low-rent apartments where refugees will tend to settle down, too, when they leave the shelters. Thus, there will be a permanent rise of the number of students in these neighbourhoods: Class size will increase which, together with the presence of many students who do not speak German adequately, means that learning conditions for native students will worsen — primarily for those who live in the poorer neighbourhoods: the children of working-class and low-income families.

When refugees leave the shelters, they will at first earn very little or nothing at all so that they will be eligible for public housing. As available apartments are allocated according to social criteria like income and family size, whereas nationality must not be used as a criterion, refugee families will (have to) be preferred to native families because the former will typically score higher on these social criteria than the latter. Similar problems will occur in the housing market: Refugees will be looking, above all, for simple and cheap apartments in poorer neighbourhoods

where, as a consequence, rents will tend to rise and demand will outgrow supply — particularly in the economically vibrant cities. Obviously, only natives with low incomes will suffer from this development because it is they who will have to compete with the refugees in the housing market.

3.3. Unemployment and the Labour Market

Refugees not only are consumers of goods but also — at least potentially — suppliers of labour. Being not at all or poorly qualified, they will have a hard time finding jobs and will, therefore, at least in the beginning, swell the number of the unemployed. Already, this can be observed in labour market statistics (Brückner *et al.*, 2017): In the spring of 2017 only 18% of persons from “war and crisis countries”, i. e. of refugees, were employed, 50,2% were registered as unemployed, and 58,5% (!) were receiving welfare payments. This trend will continue since labour market integration will be very difficult because of the low — linguistic and otherwise — skills of the refugees. Therefore, the imminent shortage of *qualified* labour can certainly not be mitigated in this way.

Insofar as refugees manage to enter the labour market — in the sense of being employable, at least in principle — there will be other important consequences, besides the short-term rise of the unemployment rate. Firstly, the increase in the supply of labour may slow or even reverse the changes in the labour market favouring employees. A slower rise, or perhaps even a decline (again) of the wage quota is to be expected — a development which will benefit employers and capital owners. Secondly, among the suppliers of labour, there will be winners and losers, too. Since refugees can be employed only in jobs that demand low skills, they will compete only with native workers in the low-wage sector of the labour market. Wages in this sector will decrease, insofar as they are flexible downwards. On the other hand, if output rises as a result of the increase in labour supply, employees who are not substitutes but complements to refugees will profit — qualified employees who earn high wages and do not compete with refugees: Their wages not only will not decrease but even rise.¹ In Germany, the minimum wage limits downward wage flexibility. But as it will cause a very high rate of unemployment among refugees — and thus a burden on the system of social security — the political pressure to either lower the minimum wage in general or to allow for exceptions in the case of refugees will grow. Already, certain exceptions for refugees have been introduced: For three months, while they are being trained on the job, they do not have to

¹ These amounts represent the lower limit to the actual fiscal burden because both interest and expenses which are not individually attributable (such as additional expenses for maintaining law and order) are neglected.

be paid the minimum wage. In addition, the minimum wage may be “hollowed out” because enforcement will become more lax and the employees themselves will hesitate to insist on their rights. And of course, those native workers who earn wages which are low but above the minimum wage will suffer from the downward pressure on wages in any case.

Empirical results confirm these conclusions. The analysis of Borjas (2017) is particularly relevant for the actual refugee crisis. He examines the labour supply shock due to the arrival of 125,000 Cuban immigrants in Miami in 1980. As today’s refugees, they were very poorly qualified (60% of them were high school dropouts). Thus, the supply of low-skilled labour increased by 20% in the Miami metropolitan area which, in turn, resulted in a decrease of the average wage for this type of labour by 10% to 30%. The wage effects in Germany will probably be less pronounced (at least, insofar as “official” wages are concerned): The minimum wage limits wages from below and the generous social security benefits in Germany mean that workers do not have to accept any job at any wage. Nevertheless, this will not prevent the economic situation of low-skilled workers from worsening. The question is not if, but only how much it will worsen.

3.4. The Long-term Fiscal Costs of Immigration

The method of generational accounting can be used to analyze the impact of immigration on public finances. This method assumes an intertemporal budget constraint: The present value of future primary surpluses must be at least as large as the present amount of public debt. If it is violated, there is a sustainability gap which — sooner or later — must be closed, either by raising taxes or by cutting expenses. Immigration affects public finances by the taxes and contributions migrants pay and by the expenses for the public services and benefits they enjoy. Thus, the sustainability gap can be either increased (negative fiscal impact) or decreased (positive fiscal impact).

In several investigations the long-term fiscal impact of the refugee crisis turned out to be negative. The negative effects of the low qualification clearly overcompensate the positive effects of a rejuvenation of the labour force so that, in the long term, expenses for public benefits for refugees will be way higher than the additional revenue generated by them. For example, Raffelhüschen and Moog (2016) calculate the sustainability gap due to refugees at between 207,3% and 275,4% of GDP (with the GDP of 2013 as basis), depending on the assumptions about the number of future refugees.

These results are corroborated by other analyses which look at medium-term developments. The simulations by Brühl (2016) and Bach et al. (2017) show that in *all* scenarios examined the aggregate burden on public finances due to the refugees will exceed the aggregate revenue generated by them. For example, the

average negative fiscal impact of refugees up to the year 2030 amounts to between € 1,42 billion and € 2,11 billion *annually* — depending on the kind of integration policy pursued (Bach *et al.*, 2017).¹

3.5. Possible Long-term Benefits of Immigration?

The labour markets effects of section 3,3 are based on a simple two-sector model with a constant stock of capital. But this stock may adapt to the increased labour supply in the medium and in the long run so that capital intensity may rise again. Thus, the advantages for the owners of capital and the corresponding changes in the functional distribution of income will not be permanent. But this will only happen if the qualification of refugees can be improved significantly. Only then will firms invest in new equipment because only then there will be skilled workers to operate it. And then also the personal distribution of income will become more equal again because the pressure on the low-wage sector will subside. Better skills — and thus fewer unskilled workers — will lead to less competition in this sector. Furthermore, the imminent shortage of skilled workers will be less severe, the system of social security will be relieved and the fiscal sustainability gap will become smaller. If all of that really happens, the per capita income of the native population may even increase as a consequence of the refugee crisis. Concomitantly, the strain in the low-end segment of the housing market will be eased — not by additional public housing having been constructed but by the demand shifting from cheaper to more expensive apartments.²

Some argue that increased ethnic diversity *per se* would lead to higher economic efficiency and more economic growth (see, e. g., Rinne *et al.*, 2011). However, both plausible reasons and unambiguous empirical evidence to support this claim do not exist. What, for example, are the “cultural achievements” (Rinne *et al.*, 2011, p. 84; my translation) whose integration into German culture is supposed to improve the strength of the German economy?

There does not seem to be a clear relation between, on the one hand, productivity and growth and, on the other, ethnic diversity. Ethnic diversity may have its benefits, but there are also costs. Alesina and La Ferrara (2005) attribute the latter to the tendency of political decision making and of the provision of public goods to become more and more difficult and controversial with increasing diversity and

¹ To realize this scenario it would also be possible to improve the qualification of native low-skilled workers (instead of that of the refugees) who then might get better paid jobs and whose previous jobs might be filled by refugees. From the point of view of the native population this alternative is clearly preferable — but it is only feasible if there is enough potential for qualification among native low-skilled workers.

² Of course, there will be redistribution from natives to refugees.

the former to possible complementarities between the skills of native and immigrant workers. Mueller (2009) points out the dangers to Western liberal and secular societies which may result from religiously fundamentalist immigrants. Insofar as they value their religion and its precepts higher than the values and the norms of the countries they have immigrated to, migration may compromise social and political coherence and undermine the fundamentals of liberal democracies — with obvious consequences for the economic strength and efficiency of these societies. In the present refugee crisis it is the adherents of Islam who may give rise to such problems.

To sum up, although there may be chances for the refugee crisis to turn out beneficial in the long run, there are clear and present dangers in the short and medium run. As of today, one has to be a very great optimist indeed to believe that the former will outweigh the latter.

4. The Dilemma of Integration

Our analysis implies that the distributional consequences of the refugee crisis will unfold according to a three-part sequence.

In the first phase, the *phase of arrival*, refugees live in shelters and are completely dependent on public benefits. This phase will, for the majority of refugees, last from one to two years. A limited number of natives who have jobs directly related to the care for refugees will profit, the costs will be borne by taxpayers in general and significant distributional effects are not to be expected.¹

During the subsequent phase, the *phase of integration*, the refugees, having taken language lessons and gone through other kinds of coaching, enter both the labour market and the housing market. Increasingly, they will earn some income of their own and they will become less dependent on public support. It is in this phase that the distributional problems become serious. Both because of the rivalry for certain publicly provided goods and for cheap housing and because of the downward wage pressure in the low-wage segment of the labour market, the socio-economic position of low-income natives will deteriorate whereas high-income earners and owners of capital will profit. In fact, there will be a *dilemma of integration*: The better and the faster refugees are integrated, that is, the more of them enter the labour and the housing market, the more unequal the income distribution will become. Nonetheless, the refugees who stay for good in Germany have to be integrated as well as possible — not only to have them live in dignity and to prevent parallel societies and ghettos, but also because factors of production

¹ This is true not only for Germany but also for all of the other 19 European countries examined by the authors.

ought not to be wasted and the social security system ought not to be burdened more than is inevitable.

These two phases will be passed through in any case. In the long run, there *may* follow a third phase, the *phase of growth*, if the hoped-for benefits of immigration (see sec. 3,5) finally are realized. But this will only be the case — if at all — after a considerable period of time; the second phase will last hardly less than a decade, maybe even more.

5. The Political Economy of the Refugee Crisis

The refugee crisis has polarized society (for what follows see Söllner, 1999). Advocates of a “culture of welcome” and opponents of immigration oppose one another and accuse one another of racism and xenophobia or naivety and a lack of patriotism, respectively.

As an economist, used to explaining behaviour in terms of individual utility maximization, one is inclined to look for economic reasons for the different attitudes towards immigration. In fact, it is obvious that those who are in favour of open borders and welcoming refugees tend to belong to economic and social classes which not only will not suffer from immigration but even may profit from it — owners of capital and the highly qualified. On the other hand, the critics and opponents of a liberal immigration policy are mainly to be found among those classes whose socio-economic position is threatened by immigration — unskilled, low-wage workers. “[T]here is a strong positive relationship between the expected impact of immigration and how much immigration is preferred” (Hansen und Legge, 2016, p. 8).¹

Those who are on the losing side will hardly change their minds because of possible long-term growth effects. These are too far distant and too uncertain to compensate the clear and present disadvantages. Furthermore, even if per capita income were to rise in the future due to immigration, it is probable that there still will be losers among the native population.

By no means do I want to argue that there are no genuinely humane or xenophobic motives. But the observed differences in the attitude towards immigration can at least partly be accounted for by the different ways people are affected economically by immigration. And this account is, from an economic point of view, certainly more satisfactory than an appeal to ad-hoc “immigration preferences”.

¹ This is true not only for Germany but also for all of the other 19 European countries examined by the authors.

6. Conclusion

It has been shown that, firstly, the refugee crisis will produce significant distributional effects and, secondly, these effects are behind the opposing views about immigration. By finally acknowledging these effects and including them in the debate about immigration, this debate may hopefully be conducted more rationally than this has been the case hitherto.

REFERENCES

1. Adam A. (2014). "Die politische Ökonomie wachsender Ungleichverteilung der Einkommen", *Wirtschaftsdienst*. 94(2). P. 104–111.
2. Alesina A., La Ferrara E. (2005). "Ethnic Diversity and Economic Performance", *Journal of Economic Literature*. 43(3). P. 762–800.
3. Bach S. et al. (2017). "Investitionen in die Integration der Flüchtlinge lohnen sich", *DIW Wochenbericht*. 84(3). P. 47–58.
4. Borjas G.J. (2017). "The Wage Impact of the Marielitos: A Reappraisal", *Industrial and Labor Relations Review*. 70(5). P. 1077–1110.
5. Brücker H. et al. (2016). *Forced Migration, Arrival in Germany, and First Steps Toward Integration*, *DIW Economic Bulletin* 48/2016, Berlin.
6. Brücker H. et al. (2017). *IAB Zuwanderungsmonitor August 2017*, Nuremberg.
7. Brühl V. (2016). "Die Kosten der Flüchtlingskrise in Deutschland — eine Investition in die Zukunft?", *Wirtschaftsdienst*. 96(7). P. 479–485.
8. Bundesamt für Migration und Flüchtlinge (2017). *Asylgeschäftsbericht für den Monat Juli 2017*, Nuremberg.
9. Grabka M.M., Goebel J. (2017). *Real Income Rose Significantly Between 1991 and 2014 — First Indication of Return to Increased Income Inequality*, *DIW Economic Bulletin* 5/2017, Berlin.
10. Hansen O.-P.M., Legge S. (2016). *Drawbridges Down: Altruism and Immigration Preferences*, *CESifo Working Paper* 6204, Munich.
11. Hentze T. (2017). *Hohe Kosten für Flüchtlinge — Integration schafft Wachstum*, *IW*, Cologne.
12. Lücke M. (2015). "Auswirkungen des Flüchtlingszustroms auf die öffentlichen Haushalte", in: Institut für Weltwirtschaft (Ed.), *Deutsche Konjunktur im Winter 2015: Kieler Konjunkturbericht Nr. 14*. Kiel. P. 9–10.
13. Mueller D.C. (2009). *Reason, Religion, and Democracy*, Cambridge University Press, Cambridge.
14. Raffelhüschen B., Moog S. (2016). "Zur fiskalischen Dividende der Flüchtlingskrise: Eine Generationenbilanz", *ifo Schnelldienst*. 69 (4). P. 24–29.
15. Rinne U., Schüller S., Zimmermann K.F. (2011). "Ethnische Vielfalt und Arbeitsmarkterfolg", *Zeitschrift für Arbeitsmarktforschung*. 44. (1–2). P. 81–89.
16. Söllner F. (1999). "A Note on the Political Economy of Immigration", *Public Choice* 100 (3). P. 245–251.

НЕЛЕГАЛЬНАЯ МИГРАЦИЯ В РОССИИ И США: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

Аннотация

В статье рассмотрена нелегальная миграция, определены ее виды. На основе проведенного сравнительного анализа трудоустройства нелегальных мигрантов в России и США выявлены основные пути трудоустройства и способы легализации нелегально прибывших мигрантов.

Ключевые слова: международная миграция, нелегальная миграция, масштабы нелегальной миграции, противодействие нелегальной миграции, миграционная политика.

ILLEGAL MIGRATION IN RUSSIA AND THE USA: COMPARATIVE ANALYSIS

Magomed D. Aliev
Saint Petersburg State University, Russia

Abstract

The article considers illegal migration, defines its types. Basing on a comparative analysis of the illegal migrants' employment in Russia and the United States the author identifies the main ways of employment and ways to legalize illegally arrived migrants.

Keywords: international migration, illegal migration, the extent of illegal migration, counteracting illegal migration, migration policy.

Введение

Нелегальная миграция представляет собой устойчивое и масштабное явление, оказывающее значительное влияние на социально-экономические и политические процессы во многих странах современного мира, являющееся одним из серьезных вызовов современности, представляющее значительную угрозу национальной безопасности государств. Несмотря на работу органов власти нелегальные мигранты прибывают в страны-иммиграции, трудоустраиваются и стараются приспособиться к жизни без всех разрешающих документов.

Основной целью исследования является проведение сравнительного анализа нелегальной миграции России и США.

Методология статьи основана на принципах системного анализа. Используются общенаучные, эмпирико-теоретические (сбор, изучение и сравнение данных), сравнительные, системные методы исследования, метод синтеза теоретического и практического материала. Информационно-статистическую основу статьи составили данные официальных периодических и информационно-аналитических изданий Правительства РФ, Федеральной миграционной службы, международных организаций — ООН (отдел народонаселения), Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Всемирного банка (ВБ), исследовательского центра Pew Research Center (США).

Основные результаты исследования

По данным Международной организации по миграции, последняя глобальная оценка нелегальных мигрантов во всем мире в 2010 г. показала по меньшей мере 50 миллионов нелегальных мигрантов в мире, составляющих приблизительно 25% всех мигрантов в мире (International Organization for Migration, 2017). Незаконное перемещение мигрантов присутствует во всех ведущих развитых странах мира. Согласно данным исследовательского центра Pew Research Center в 2015 году в США проживало около 11 миллионов нелегальных мигрантов, что меньше, чем в 2007 году (12,2 млн). На сокращение числа нелегальных мигрантов в США оказало влияние снижение эмиграции из Мексики в период экономического кризиса 2007–2009 годов. Около 5% (8 млн) рабочей силы США — это нелегальные мигранты, большинство из которых трудятся в штатах Невада, Нью-Йорк, Техас, Калифорния, Нью-Джерси. Около 66% нелегальных мигрантов проживают в Соединенных Штатах в течение как минимум десяти лет (Pew Research Centre, 2016).

В России по данным Федеральной миграционной службы число нелегальных мигрантов в 2013 г. составило 3 млн чел. Существует значительный разрыв между официальными данными и подлинными масштабами нелегальной миграции в России. Более близки к реальности оценки экспертного сообщества, например, уполномоченный по правам человека в РФ Т. Москалькова приводит цифры от 8 до 10 млн нелегальных мигрантов (Ващенко, 2017). Уровень нелегальной миграции остается относительно стабильными, несмотря на довольно жесткий пограничный контроль, строгие меры в отношении работодателей, нанимающих нелегальных рабочих, проводимые кампании по легализации незаконных мигрантов и т. д.

Стоит отметить, что точно оценить реальные масштабы нелегальной миграции как социального явления сегодня не представляется возможным, так как не разработаны методы оценки численности нелегальных мигрантов. Также не определен понятийный аппарат в данной сфере.

В работах различных ученых можно найти не только различное обозначение нелегальной иммиграции, но и разное понимание самой сути этого явления. Так, для обозначения мигрантов, которые въезжают в страну незаконно или нелегально, нарушают установленные сроки пребывания или пребывают в стране без вида на жительство, нарушают иные установленные для них миграционные правила, и соответствующего вида миграции в современной научной литературе используется множество терминов: «недокументированная», «незаконная», «нелегальная», «неразрешенная», «нерегулируемая», «подпольная», «полулегальная» миграции и др. При этом одни ученые рассматривают эти термины как синонимы, тогда как другие считают их принципиально различными.

Обобщая рекомендации, содержащиеся в международных и российских нормативных документах и справочных изданиях, наиболее полными и точными определениями представляются следующее. Нелегальная (нерегулярная) миграция — это территориальные (пространственные) перемещения людей через административные границы, сопровождаемые нарушением правил выезда из страны выезда, правил въезда и / или пребывания (проживания) в стране прибытия, правил транзита через третью страну или правил осуществления трудовой деятельности в стране прибытия (Ионцев, 2013). Нелегальные мигранты — люди, которые незаконно пересекают границу, а также люди, законно пересекающие границу, но затем становящиеся нелегальными мигрантами (например, не имеют регистрации в уполномоченных государственных органах, нарушают сроки действия визы, или их цели пребывания и занятия не соответствуют заявленным при въезде в страну) (Ионцев, 2013).

Стать нелегальным мигрантом человек может посредством трех основных каналов:

- *Нелегальный въезд.* Перемещения, связанные с нелегальным пересечением государственной границы страны назначения, т. е. минуя пункты пропуска на границах.
- *Незаконный въезд.* Мигранты, которые прибывают в страну назначения легально, однако используют для въезда поддельные документы (поддельные или чужие удостоверения личности, поддельные или измененные визы, фиктивные приглашения и др.) или документы, полученные путем предоставления неверных данных, коррупции, принуждения или каким-либо иным незаконным способом.
- *Легальный въезд и нарушение условий пребывания.* Мигранты въезжают в страну на законных основаниях (например, по туристическим визам или частным приглашениям), однако затем нарушают условия пребывания в ней. Последнее может быть связано как с не-

соблюдением правил пребывания во время их законного пребывания в стране (например, незаконное трудоустройство студентов или туристов, а также смена места работы трудовыми мигрантами вопреки условиям заключенного контракта), так и с нарушением сроков пребывания, определяемых визой или другими документами (в том числе иностранные студенты, не пожелавшие после завершения учебы вернуться на родину; транзитные мигранты с просроченными визами; мигранты, работающие по межгосударственным соглашениям и контрактам, срок действия которых уже истек).

Причины роста нелегальной миграции заключаются в возрастании мобильности населения в период глобализации мира, с одной стороны, и ужесточении иммиграционных режимов в основных принимающих странах, с другой. В результате в странах-иммигрантах нелегальная миграция является альтернативой для тех, кто не удовлетворяет критериям отбора, не готов к длительному ожиданию разрешения на въезд или для кого нелегальная миграция менее затратная. Именно ограничительная иммиграционная политика стран является первопричиной появления и роста нелегальной миграции.

Нелегальные мигранты, прибывающие на территорию России и США, сталкиваются с массой проблем, таких как поиск жилья, трудоустройство, отсутствие страхования, медицинское обслуживание и другое. Трудоустройство нелегальных рабочих официально запрещено на предприятиях как США, так и России, законодательства обеих стран наказывают работодателей, которые берут на себя ответственность сотрудничать с нелегальными мигрантами. Штраф за одного нелегально работающего мигранта в США составляет около 10 тысяч долларов, и американский работодатель теряет имидж и престиж, а имя предприятия в Америке значит чрезвычайно много. В России размер штрафа для работодателя колеблется от 400 000 до 1 млн рублей, возможна приостановка деятельности предприятия на срок от 14 до 90 суток. Трудоустроиться нелегальным мигрантам в России или США возможно только неофициально. В США можно выделить три основные категории неофициальных сфер работы: в области сельского хозяйства; строительные специальности; социальное обеспечение: уход за пожилыми и больными людьми, присмотр за детьми, сфера клининга, репетиторство, частные уроки и т. д. В России нелегальные мигранты занимаются низкоквалифицированным трудом в сфере строительства, сфере оптовой и розничной торговли, предоставлении услуг и транспортной сфере. Средний заработок нелегального мигранта в России составляет 30 тыс. рублей в месяц (Петрова, 2017). В США нелегальный мигрант получает от 2 тыс. долл. США и выше в зависимости от работы.

Одной из основных мер, используемая в развитых странах, является снижение уровня нелегальной миграции посредством легализации нелегальных мигрантов в стране пребывания. В России мигрант, прибывший на территорию РФ, в первую очередь должен встать на миграционный учет сроком, не превышающим суммарно 90 суток. Если мигрант прибыл в РФ частным порядком (с целью частная или, например, туризм), по истечении срока действия регистрации (не позднее) он должен покинуть территорию РФ и следующие 90 суток находиться за ее пределами. Если же прибыл на территорию РФ с целью въезда «работа», то после постановки на миграционный учет он должен оформить документы, дающие право на осуществление трудовой деятельности на территории РФ. Гражданам государств, входящих в Таможенный союз, достаточно заключения трудового контракта с работодателем. Это может быть как трудовой, так и гражданско-правовой трудовой договор. Остальным гражданам необходимо подать документы на оформление патента на работу (или разрешения на работу). Следовательно, «нелегального мигранта» легализовать нельзя, он по факту уже является нарушителем миграционного законодательства. Необходимо сразу своевременно выполнять все установленные законом процедуры и перед посещением иностранного (для них) государства ознакомиться с законами, установленными на территории РФ.

В 2017 году были предприняты попытки введения амнистии для нелегальных мигрантов из Молдовы и Таджикистана, с помощью которой нелегальные мигранты могли легализовать свое положение в России. За время действия амнистии удалось амнистировать 102 тысячи таджикских трудовых мигрантов из ожидаемых 170 тысяч трудовых мигрантов (по официальным данным) и 256 тыс. нелегальных мигрантов (по неофициальным данным) (Курбанова, 2017).

Российское миграционное законодательство закрепляет широкий круг мер административного принуждения, которые пресекают различные формы противоправного поведения иностранных граждан и лиц без гражданства, составляющие сущность нелегальной миграции. К ним относятся: а) меры административной ответственности; б) меры уголовной ответственности; в) иные меры административного принуждения, применяемые в отношении нелегальных мигрантов, за совершение нарушающих миграционное законодательство действий (депортация, нежелательность пребывания, сокращение срока пребывания, реадмиссия, не разрешение въезда в Российскую Федерацию).

В США нелегальный мигрант может приобрести официальный статус различными способами (Tiernan, 2017):

- Амнистии. Периодически власти США проводят кампании по легализации нелегальных мигрантов, последняя проводилась при президенте Бараке Обаме в 2014 г.;

- Получения убежища в США, то есть получив статус беженца. В 2015 году убежище в США получили около 26 тысяч человек;
- Наличия грин-карты США, которая представляет собой официальный документ в виде пластиковой карты, свидетельствующий, что иностранец имеет право на постоянное жительство и трудоустройство на американской территории. Карта содержит цифровое фото, отпечатки пальцев, срок действия и другие личные данные владельца. Рассматривает заявления и выдает этот документ служба гражданства и иммиграции США — USCIS. Грин-карта оформляется на условный 2-летний период или сразу на 10 лет, с возможностью продления. Постоянное проживание в США в течение 5 лет позволяет получить американский паспорт;
- Отмены высылки, которая является одной из форм легализации, доступной лицам, подвергающимся депортации. Нелегальные иммигранты могут обжаловать депортацию и получить грин-карту, если они: постоянно проживали в США на протяжении не менее 10 лет; имеют положительные характеристики и продемонстрировали «высокий уровень воспитания»; не имеют судимости, и если будет доказано, что депортация приведет к «исключительным и чрезвычайным затруднениям» для супруга, родителя или ребенка нелегала, которые имеют гражданство США или грин-карту.

Люди, находящиеся в США нелегально, не имеют права подавать заявки на получение виз, которые могли бы их легализовать. Исключения составляют жертвы или свидетели уголовных преступлений, которые могут легализоваться в США, даже если те приехали в страну нелегально. Теоретически брак с гражданином США дает возможность получить грин-карту, но действующий статус нелегала может значительно усложнить этот процесс, так как нужно покинуть страну, чтобы подать заявку на получение грин-карты и уплатить штрафы за нелегальное пребывание в стране. Люди, которые нелегально проживали в США в течение периода до 6 месяцев, должны будут провести 3 года за пределами США, перед тем как получат право претендовать на грин-карту. После более чем одного года, проведенного в США незаконно, мигранту придется уехать на 10 лет, чтобы потом иметь возможность получить грин-карту. Если мигрант въехал в США законно, то после заключения брака с гражданином США сможет подать заявку на получение грин-карты, не покидая страну.

С приходом к власти США нового президента Д. Трампа иммиграционная политика значительно ужесточилась по отношению к нелегальным мигрантам. Предпринят ряд мер, таких как: строительство мексиканской стены; проверка иммигрантов на наличие документов; привлечение местной полиции к иммиграционным силам; создание новых мест содержания

под стражей; уменьшение числа беженцев; ускорение депортаций нелегальных мигрантов. Одной из самых противоречивых мер является разрешение на ускоренную депортацию нелегальных мигрантов, ранее это позволялось в отношении тех мигрантов, которые находились в США менее 14 дней и были задержаны в пределах 100 миль от мексиканской границы, или нарушители закона. Следовательно, нелегальный мигрант, задержанный в любой точке США, может быть депортирован из страны в кратчайшие сроки.

Международный опыт в области борьбы с нелегальной миграцией свидетельствует о том, что в условиях современного демократического общества, основанного на либеральной традиции, не найдено действительно эффективного способа, который бы позволил ликвидировать нелегальную миграцию. Это не означает, что от этой борьбы следует отказаться. Бездействие в данной области может усилить и закрепить те отрицательные явления, которые неизбежно сопровождают нелегальную миграцию: нарушение прав мигрантов, разрастание преступного сектора, возникновение конфликтов на этнической почве.

Заключение

Нелегальная миграция является одной из характерных черт современных миграционных процессов. Международный опыт противодействия этой форме миграции показывает, что в условиях современной глобальной экономики полностью эта проблема не может быть решена, и независимо от того, какую иммиграционную политику будут проводить правительства России и США, в них всегда будет находиться определенное число нелегальных иммигрантов. Вместе с тем масштабы нелегальной иммиграции могут быть значительно сокращены, если будет поощряться легальная трудовая миграция.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ващенко В.* (2017). Россия пересчитала мигрантов. 17.05.2017. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.gazeta.ru/social/2017/05/17/10677761.shtml>. (Дата обращения 14.09.2017).
2. *Ионцев В.А.* (2013). Современные особенности нелегальной миграции в России // Аналитический вестник. № 14 (498). О состоянии и проблемах правового обеспечения противодействия нелегальной миграции. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.council.gov.ru/media/files/41d4696f42689a803218.pdf>.
3. *Курбанова М.* (2017). Первый блин комом? Об итогах амнистии для таджикских трудовых мигрантов. «ASIA-Plus». 19.05.2017. [Электронный ресурс]. URL: <https://news.tj/ru/news/tajikistan/society/20170519/pervii-blin-komom-ob-itogah-amnistii-dlya-tadzhikskih-trudovih-migrantov> (Дата обращения 15.09.2017).

4. *Петрова Н.* (2017). Мигрант с натуры. Кто теперь едет работать в Россию // Коммерсантъ. 12.08.2017 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3380376> (Дата обращения 15.09.2017).
5. International Organization for Migration (2017). Global Estimates and Trends. [Электронный ресурс] URL: <http://gmdac.iom.int/global-migration-trends-factsheet> (Дата обращения 5 сентября 2017).
6. Pew Research Centre (2016). [Электронный ресурс]. URL: www.pewresearch.org/fact-tank/2016/09/21/authorized-immigrant-population-stable-for-half-a-decade/.
7. *Tiernan E.* (2017). How can undocumented immigrant become legal in the USA? // *Metro*. March 03, 2017 [Электронный ресурс]. URL: [https://www.metro.us/news/how-can-an-illegal-immigrant-become-legal-in-the-us/zs\]qcc---rZjZPOnVkmaRc](https://www.metro.us/news/how-can-an-illegal-immigrant-become-legal-in-the-us/zs]qcc---rZjZPOnVkmaRc).

REFERENCES

1. International Organization for Migration (2017). Global Estimates and Trends. Available at: URL: <http://gmdac.iom.int/global-migration-trends-factsheet> (accessed: 14.09.2017).
2. *Ioncev V.A.* (2013). *Sovremennye osobennosti nelegal'noj migracii v Rossii. Analiticheskij vestnik.* № 14 (498). O sostoyanii i problemah pravovogo obespecheniya protivodejstviya nelegal'noj migracii. Available at: URL: <http://www.council.gov.ru/media/files/41d4696f42689a803218.pdf> (accessed: 15.09.2017) (In Russian).
3. *Kurbanova M.* (2017). *Pervyj blin komom? Ob itogah amnistii dlya tadjihskikh trudovyh migrantov. «ASIA-Plus».* 19.05.2017. Available at: URL: <https://news.tj/ru/news/tajikistan/society/20170519/pervii-blin-komom-ob-itogah-amnistii-dlya-tadjihskikh-trudovyh-migrantov> (accessed:15.09.2017) (In Russian).
4. *Petrova N.* (2017). Мигрант с натуры. Кто теper' edet rabotat' v Rossiyu. *Kommersant*. 12.08.2017 Available at: URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3380376> (accessed: 15.09.2017) (In Russian).
5. Pew Research Centre (2016). Available at: URL: www.pewresearch.org/fact-tank/2016/09/21/authorized-immigrant-population-stable-for-half-a-decade/. (accessed: 14.09.2017).
6. *Tiernan E.* (2017). How can undocumented immigrant become legal in the USA? *Metro*. March 03, 2017. Available at: URL: [https://www.metro.us/news/how-can-an-illegal-immigrant-become-legal-in-the-us/zs\]qcc---rZjZPOnVkmaRc](https://www.metro.us/news/how-can-an-illegal-immigrant-become-legal-in-the-us/zs]qcc---rZjZPOnVkmaRc) (accessed: 14.09.2017).
7. *Vashchenko V.* (2017). *Rossiya pereschitala migrantov.* 15.05.2017 Available at: URL: <https://www.gazeta.ru/social/2017/05/17/10677761.shtml> (accessed:14.09.2017) (In Russian).

Воронова Н.С.

Санкт-Петербургский государственный университет, Россия

Покровская Н.В.

Санкт-Петербургский государственный университет, Россия

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ЕВРАЗИЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Аннотация

В исследовании анализируется современное состояние интеграционных процессов по основным направлениям развития финансовых отношений государств-членов ЕАЭС, в том числе с участием не входящих в интеграцию государств и других международных и региональных организаций, в сфере финансовых услуг, инвестиций, денежной, налоговой и валютной политики. Особое внимание уделяется развитию нормативной базы, лежащей в основе формирования общего финансового рынка евразийской интеграции. Оцениваются перспективы стимулирования устойчивого развития на евразийском пространстве с опорой на специализированные финансовые институты. Обосновывается необходимость и возможность реализации концепции преобразующих инвестиций на евразийском пространстве.

Ключевые слова: евразийская интеграция; протокол по финансовым услугам; общий финансовый рынок ЕАЭС; устойчивое развитие; преобразующие инвестиции.

Natalia S. Voronova

Saint Petersburg State University, Russia

Natalia V. Pokrovskaja

Saint Petersburg State University, Russia

FINANCIAL ASPECTS OF THE EEU INTEGRATION DEVELOPMENT

Abstract

The authors analyze the current state of integration processes in the EAEU member states, including those involving non-integration states and other international and regional organizations, applied to financial services, investment, monetary, taxation and foreign exchange policies. Particular attention is paid to the development of the regulatory framework underlying the formation of a common financial market for Eurasian integration. The prospects of stimulating sustainable development in the EAEU countries are assessed with the support of specialized financial institutions. The necessity and possibility of realizing the concept of transforming investments in the Eurasian space is substantiated.

Keywords: EAEU integration; protocol on financial services of the EAEU; common financial market of the EAEU; sustainable development; impact investing.

Введение

Евразийская интеграция осуществляется по нескольким направлениям, приоритетным как с точки зрения объективных требований к уровню развития государств-членов ЕАЭС, так и с учетом современных вызовов. Это координация в области таможенной, транспортной и промышленной политики, согласование позиций по общему рынку лекарственных средств и медицинских изделий, техническое и технологическое регулирование, формирование общего рынка труда, расширение свободной торговли. К важнейшему направлению относят и формирование общего финансового рынка. Представляется, что последнее направление является определяющим, поскольку реализация всех других напрямую зависит от согласованного функционирования платежной, расчетной и налоговой систем, финансовых и инвестиционных институтов, валютных и фондовых рынков.

В состав документов, заложивших основы единого пространства евразийской интеграции и вылившихся в «Договор о Евразийском экономическом союзе», входили такие соглашения, как «О создании условий на финансовых рынках для обеспечения свободного движения капитала», «О торговле услугами и инвестициях в государствах — членах ЕАП», «О согласованных принципах валютной политики». Таким образом, с самого начала была предопределена перспектива формирования единого финансового рынка на пространстве евразийской интеграции. Согласованное регулирование национальных финансовых рынков государств — членов Союза предполагается осуществлять в целях:

- создания общего финансового рынка и обеспечения свободного доступа к нему всех государств — участников Евразийского союза;
- обеспечения эффективной защиты прав потребителей финансовых услуг;
- создания условий для взаимного признания лицензий в банковском и страховом секторах и в секторе услуг на рынке ценных бумаг;
- выработки подходов к регулированию рисков на национальных финансовых рынках в соответствии с международными стандартами;
- определения требований к банковской деятельности, страховой деятельности и деятельности на рынке ценных бумаг;
- установления порядка осуществления надзора за деятельностью участников финансового рынка;
- обеспечения прозрачности деятельности участников финансового рынка.

В соответствии с Протоколом по финансовым услугам, являющимся приложением к «Договору о Евразийском экономическом союзе», гармонизацию законодательства в сфере финансового рынка в государствах — чле-

нах Евразийского союза предполагается осуществить к 2025 году, тогда же будет принято решение о полномочиях и функциях наднационального органа по регулированию общего финансового рынка. Может сложиться впечатление, что завершающий этап формирования общего финансового рынка имеет слишком отдаленную перспективу. Однако следует отметить, что на пути к объединенному гармонизированному финансовому рынку членам Евразийского союза предстоит реализовать, в соответствии с Договором, ряд мер по укреплению финансовой стабильности национальных экономик и координации в сфере денежно-кредитной, налоговой, бюджетной, инвестиционной, фондовой и валютной политики, направленных на создание механизмов обеспечения финансовой стабильности в рамках ЕАЭС в целом. Обобщая, можно сказать, что членам ЕАЭС предстоит «держать курс» на сближение финансовых систем. С учетом того, что специалисты пока считают уровень сближения экономик объединенных Евразийским союзом государств недостаточным, движение по этому курсу будет непростым и достаточно долгим. На наш взгляд, основное содержание и сроки реализации стратегии финансового интегрирования требуют дополнительных исследований.

Основные результаты

В отношении интеграции в финансовой сфере обращает на себя внимание предложенная известными учеными убедительно структурированная стратегия, в рамках которой предполагается на первых этапах интегрировать отдельные сегменты финансовых рынков и их информационные системы, на более поздних — обеспечить взаимное признание участников и финансовых инструментов в рамках новой модели финансового регулирования, включающей создание специализированного наднационального регулятора, гармонизацию требований к финансовым институтам и условий для защиты прав потребителей финансовых услуг и инвесторов и ориентированной на стимулирование экономического роста и финансового развития (Миркин, 2017).

В формате современной финансовой экономики решение перечисленных выше задач опирается на использование механизмов, институтов и инструментов устойчивого развития, ответственного финансирования и преобразующих инвестиций. Данные подходы существенно расширяют инвестиционный потенциал, тем более это касается государств, экономическая и социальная мощь которых может быть усилена интеграцией.

Что касается масштабов евразийской интеграции, в настоящее время являются интересные оценки этого феномена.

Некоторые данные официальных органов Евразийского союза, характеризующие динамику обобщенных макроэкономических показателей участ-

ников интеграции, могут не вызывать оптимизма: совокупный ВВП стран по итогам 2016 г. снизился почти в два раза по сравнению с 2014 г. (с 4046 до 1268 млрд долл.). Отмечается, что объем внутрисоюзной торговли сократился на 6,7%, оборот внешней торговли снизился на 12%, в целом негативную динамику взаимной торговли и взаимных инвестиций преодолеть не удалось (Евразийская..., 2017). При этом в качестве позитивных тенденций нельзя не отметить то, что доля стран Европейского союза во внешнеторговом обороте евразийской интеграции в 2016 г. сократилась на 2,3%, тогда как доля стран АТЭС возросла на 1,8%, составив 31,5%. В географическом разрезе импорт из Союза в АТЭС составляет сейчас 42,3%, на Европейский союз приходится 40,8%. На долю Китая в 2016 г. приходилось 15,4% оборота внешней торговли ЕАЭС, это на 1,8% больше, чем в предыдущем. Принято решение о начале переговоров по заключению соглашений о свободной торговле с Ираном, Индией, Египтом и Сингапуром. Начались переговоры с КНР и Вьетнамом по различным соглашениям по торговле (Евразийская..., 2017).

Все это вписывается в контекст нового восприятия Евразийского союза и его финансового потенциала сторонними наблюдателями. В частности, известный политик и дипломат Аугусто Самора, давая оценку совокупного потенциала России и Китая, переходит к более широким обобщениям, которые покажутся вполне логичными сторонникам евразийской идеи в ее широком толковании: если численность населения в странах Евразийского союза составляет 183,2 млн человек, то в России и Китае проживает 1,5 млрд человек, а с учетом их союзников, включая страны евразийской интеграции и Иран (Самора, 2017), это 1,8 млрд человек, проживающих на территории в 32 млн кв. км. В продолжение рассуждений о неизбежных изменениях в Евразии по линии развития экономических и политических связей между относящимися к ней странами авторы не сомневаются в углублении интеграционных процессов в данном регионе и их положительном влиянии на социально-экономическое состояние евразийских государств (Самора, 2017).

Следует признать, что подобные радужные перспективы являются весьма отдаленными. Современное состояние финансовой сферы на евразийском пространстве оставляет желать лучшего. Не единственной, но исключительно важной характеристикой финансовых условий устойчивого роста стран ЕАЭС является финансовая глубина экономики, отражающая уровень достаточности денег, в том числе в виде кредитов, для хозяйствующих субъектов и населения. По официальным данным на начало 2016 г. относительно высокий уровень монетизации среди стран Союза отмечался в России (47%). В Армении, Казахстане и Кыргызстане он составлял около

20–25%, минимальный уровень фиксировался в Беларуси (12%). Наиболее насыщены кредитами были экономики России и Армении (60% и 50%), более низкий уровень демонстрировали Казахстан (35%), Беларусь и Кыргызстан (24% и 21%). В России, Армении и Кыргызстане темпы монетизации и насыщенности кредитами со второй половины 2000-х гг. имели тенденцию к росту. В Казахстане и Беларуси они устойчиво снижались вплоть до двукратного снижения доли внутреннего кредита к ВВП (Мониторинг, 2016, с. 30). Подробнее о финансовой глубине и финансово-кредитных институтах Республики Беларусь и Российской Федерации (см.: Развитие институциональных..., 2016; Реформирование институтов..., 2017).

Такое положение дел не может считаться приемлемыми. На наш взгляд, преодоление негативных тенденций финансового развития как в отдельных странах Евразийского союза, так и на общем евразийском экономическом пространстве может осуществляться более быстро и эффективно за счет стимулирования энергии, которая выливается в инвестиционную активность широких слоев населения при использовании современных методов аккумуляции финансовых ресурсов — краудфандинга, краудинвестинга, пиринга и т. п.

Как показывает мировая практика, к принципам устойчивого развития нельзя подходить формально. Переход к экономике устойчивого развития был обусловлен принятием на международном уровне обязательных для всех стран решений о необходимости сокращения использования «грязных» источников энергии, эксплуатация которых опасна для окружающей среды. В составе членов Евразийского совета есть страны с высоким ресурсным потенциалом и большими объемами добычи углеводородного сырья. Для них должен быть актуален вопрос участия в мировой торговле правами на углеродные выбросы (Воронова, 2015). Его решение связано с исследованиями в области перспектив присоединения к европейской торговле квотами или создания евразийского рынка углеводородных квот. Регулирование углеродных выбросов в атмосферу путем организации биржевой торговли углеродными квотами, которая представляет сейчас значительный сегмент мирового финансового рынка, где обращаются инновационные финансовые инструменты, может стать драйвером ускоренного формирования общего евразийского финансового рынка.

В реализации стратегических целей содействия экономическому росту евразийские институты развития в настоящее время вынуждены ориентироваться на наиболее актуальные для участников евразийского сотрудничества интеграционные эффекты. Приоритет отдается проектам, генерирующим межстрановой товарооборот, создание совместных предприятий, трансграничных структур и формирование единых рынков. По итогам

2016 года доля проектов с интеграционным эффектом в текущем инвестиционном портфеле ЕАБР составила более 50%. Текущий инвестиционный портфель по итогам 2016 года составил 2,47 млрд долл. При этом проекты банка обладают потенциалом генерации взаимных торговых потоков в объеме 3,31 млрд долл. в год, а совокупный рост взаимных инвестиций за счет реализованных проектов составил 1,9 млрд долл. (Евразийская..., 2017, с. 6).

Вряд ли приведенные выше данные полностью соответствуют ожиданиям участников интеграции. Темпы роста и объемные показатели экономического развития евразийских стран могут быть более впечатляющими. Для этого опора на принципы устойчивого развития должна быть не декларируемой, а реальной. Прежде всего, эти принципы должны быть детализированы и синхронизированы с конечными целями экологического и социально устойчивого развития. В официальных документах институтов развития следует особо оговорить обязательное соответствие финансируемых инвестиционных проектов социальным и экологическим стандартам. В соответствии с практикой многих международных и национальных институтов развития необходимо расширять использование долговых ценных бумаг с обязательным условием направления привлеченных средств на рациональное использование природных ресурсов, охрану окружающей среды, борьбу с изменением климата. Как неоднократно отмечалось специалистами, евразийские институты развития для финансирования зеленых проектов могут эмитировать облигации в валюте стран — участников интеграции, не только решая таким образом проблемы устойчивого развития, но и стимулируя рост ликвидности национальных финансовых рынков и их интеграцию.

В этом направлении требуют дополнительного исследования вопросы расширения каналов инвестирования в экономику евразийских стран с использованием институтов и инструментов преобразующих инвестиций. В идеологии преобразующих инвестиций исходным является представление об исчерпании потенциала индустриальных и информационных технологий и делается акцент на стоимостные технологии. Радикально меняется представление о составе, формах и целях посредников на финансовых рынках, об используемых ими механизмах и инструментах финансирования и инвестирования.

В мировой практике новые инвестиционные технологии уже сейчас обеспечивают аккумуляцию и перераспределение финансовых потоков с участием массового микроинвестора, интересующегося не только доходностью вложений, но и их социальной значимостью. В этой сфере широко применяется так называемый институциональный инжиниринг. Важно, что через такие формы инвестирования розничные инвесторы вовлекаются в процесс ответственного инвестирования, что обеспечивает, в свою очередь, реализа-

цию целей устойчивого развития. Между тем среднегодовой объем финансовых вложений домохозяйств в финансовые активы в России увеличился с 900 долл. США в 2013 г. до 3,5 тыс. долл. США в 2016 г. (см.: Global Wealth Report, 2016).

Учтен ли огромный, практически абсолютно незадействованный инвестиционный потенциал новых механизмов с участием населения стран евразийской интеграции при рассмотрении структуры и ключевых идей Концепции формирования общего финансового рынка Евразийского экономического союза (ЕАЭС) Консультативным комитетом по финансовым рынкам ЕЭК в мае 2017 г.?

Заключение

Современные исследования в области устойчивого развития, преобразующих инвестиций, альтернативных финансов и ответственного финансирования свидетельствуют о становлении новой финансовой методологии. (Воронова, Мирошниченко, 20016; Львова, Воронова, Покровская, 2017; Родионов, Смирнов, 2016; Lvova, Ivanov et al., 2016). Становление преобразующих финансовых механизмов, касающихся институтов финансового рынка, исключительно актуально для интернирующихся экономик, субъекты которых имеют этнические и религиозные, т. е. этические различия. Таким образом, на первый план выходят альтернативные финансы, что уже заметно в деятельности таких институтов коллективного инвестирования, как этические инвестиционные фонды, повышается интерес к финансовой этике со стороны государства. В развитых странах и в странах с формирующимися рынками растет интерес к идеологии преобразующего финансового развития. Актуальными становятся вопросы социальной функции налогообложения и эффективной мотивацией налогоплательщиков (Lvova, Voronova et al., 2016). Пренебрегая теорией и практикой новых финансовых технологий, невозможно обеспечить процесс формирования общего финансового рынка и гармонизированных финансовых систем для государств — членов Евразийского союза, соответствующих современным вызовам.

Таким образом, разработка концепций финансового развития евразийских государств и «дорожных карт» по гармонизации законодательства в финансовой сфере должна базироваться на глубоких исследованиях в области методологии устойчивого развития и преобразующих инвестиций. Отправной точкой исследований должна стать разработка социальных, экологических и этических стандартов ответственного финансирования, адаптированных к особенностям евразийских государств, с учетом развития теории инвестиционных технологий, возможностей информационно-финансового конструирования и необходимости перехода к цифровой экономике. Для

этого необходима систематизация практики функционирования новых инвестиционных форм и институтов развития стран с развитыми и развивающимися рынками.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Воронова Н.С.* (2015). Устойчивое развитие на Евразийском пространстве: финансовые институты и инструменты // Технологическая перспектива в рамках Евразийского пространства: новые рынки и точки экономического роста. Материалы 1-й международной научной конференции. СПб.: НПК «РОСТ», 2015. С. 16–18.
2. *Воронова Н.С., Мирошниченко О.С.* (2016). Потенциал финансового рынка в устойчивом развитии региона // Материалы Крымского регионального финансово-инвестиционного форума (КРФИФ–2016) в рамках Всероссийской научно-практической конференции «Вызовы и возможности финансового обеспечения стабильного экономического роста». Севастополь: СевГУ, 2016. С. 43–47.
3. Евразийская экономическая интеграция — 2017 (2017). СПб.: ЦИИ ЕАБР, 2017.
4. *Львова Н.А., Воронова Н.С., Покровская Н.В.* (2017). Преобразующая финансовая система: становление и потенциал развития // Банковская система: устойчивость и перспективы развития: сборник научных статей восьмой международной научно-практической конференции по вопросам банковской экономики. Пинск: ПолесГУ, 2017. С. 108–110.
5. Мониторинг «Экономика и финансы ЕАЭС» (2016). Выпуск 4, февраль-март.
6. *Развитие институциональных основ кредитно-финансовых систем Российской Федерации и Республики Беларусь* (2016) / Иванов В.В., Соколов Б.И., Покровская Н.В. СПб.: ООО «Скифия-принт», 2016.
7. Реформирование институтов финансово-кредитных систем стран с формирующимися рынками (2016) / О.А. Золотарева [и др.]. Пинск : ПолесГУ, 2017.
8. *Родионов И.И., Смирнов А.Л.* (2016). Новые концепции и стратегии бизнеса // Вестник Владимирского государственного университета имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых. Серия: Экономические науки. 2016. № 2 (8). С. 154–162.
9. *Самора А.* (2017). Крепнущая российско-китайская дружба // Санкт-Петербургские ведомости. 04.08.2017. С. 4.
10. Финансовые рынки Евразии: устройство, динамика, будущее (2017) / Под ред. проф. Я.М. Миркина. М.: Магистр, 2017.
11. Global Wealth Report 2016 (2016). URL: https://www.allianz.com/v_1474281539000/media/economic_research/publications/specials/en/AGWR2016e.pdf (дата обращения: 15.09.2017).
12. *Lvova N.A., Ivanov V.V., Pokrovskaja N.V.* (2016). The attitude to Islamic taxation in Russia: does financial ethics matter? // Vision 2020: From Regional Development Sustainability to Global Economic Growth. The 27th IBIMA conference proceedings. 2016. P. 294–304.
13. *Lvova N.A., Voronova N.S., Pokrovskaja N.V., Ivanov V.V.* (2016). The Concept of Financial Paradoxes: Origins, Essence, Potential for Development / Vision 2020: Innovation

Management, Development Sustainability, and Competitive Economic Growth. The 28th IBIMA conference proceedings. 2016. P. 671–680.

REFERENCES

1. Evrazijskaja jekonomicheskaja integracija — 2017 (2017). [Eurasian Economic Integration — 2017]. Saint Petersburg, CII EABR, 2017. In Russian.
2. Finansovye rynki Evrazii: ustrojstvo, dinamika, budushhee (2017). [Financial markets of Eurasia: device, dynamics, future]. Ed. Ja. M. Mirkin. Moscow, Magistr. In Russian.
3. Global Wealth Report 2016 (2016). Available at: URL: https://www.allianz.com/v_1474281539000/media/economic_research/publications/specials/en/AGWR2016.pdf (accessed 15 September 2017).
4. Lvova N.A., Ivanov V.V., Pokrovskaja N.V. (2016). The attitude to Islamic taxation in Russia: does financial ethics matter? // Vision 2020: From Regional Development Sustainability to Global Economic Growth. The 27th IBIMA conference proceedings. P. 294–304.
5. Lvova N.A., Voronova N.S., Pokrovskaja N.V., Ivanov V.V. (2016). The Concept of Financial Paradoxes: Origins, Essence, Potential for Development / Vision 2020: Innovation Management, Development Sustainability, and Competitive Economic Growth. The 28th IBIMA conference proceedings. P. 671–680.
6. Lvova N.A., Voronova N.S., Pokrovskaja N.V. (2017). Preobrazujushhaja finansovaja sistema: stanovlenie i potencial razvitija [Transforming financial system: formation and development potential]. Bankovskaja sistema: ustojchivost' i perspektivy razvitija: sbornik nauchnyh statej vos'moj mezhdunarodnoj nauchno–prakticheskoj konferencii po voprosam bankovskoj jekonomiki [Banking system: stability and development prospects: a collection of scientific articles of the eighth international scientific and practical conference on banking economics]. Pinsk, Poles GU. P. 108–110. In Russian.
7. Monitoring «Jekonomika i finansy EAJeS» (2016). [Monitoring “Economics and finances of the EAES”]. Issue 4. February–March. In Russian.
8. Razvitie institucional'nyh osnov kreditno–finansovyh sistem Rossijskoj Federacii i Respubliki Belarus' (2016). [Development of institutional foundations of the credit and financial systems of the Russian Federation and the Republic of Belarus]. Ed. Ivanov V.V., Sokolov B.I., Pokrovskaja N.V. Saint Petersburg, «Skifija–print». In Russian.
9. Reformirovanie institutov finansovo–kreditnyh sistem stran s formirujushhimisja rynkami (2017). [Reforming the Institutions of Financial and Credit Systems in Emerging Market Countries] Ed. O.A. Zolotareva. Pinsk: PolesGU. In Russian.
10. Rodionov I.I., Smirnov A.L. (2016). Novye koncepcii i strategii biznesa [New concepts and business strategies]. Vestnik Vladimirskogo Gosudarstvennogo Universiteta imeni Aleksandra Grigor'evicha i Nikolaja Grigor'evicha Stoletovyh Serija: Jekonomicheskie nauki. [Bulletin of the Vladimir State University named after Alexander Grigorievich and Nikolai Grigorievich Stoletov. Series: Economic sciences]. № 2(8). P. 154–162. In Russian.
11. Samora A. (2017). Krepnushhaja rossijsko–kitajskaja družba [The strong Russian–Chinese friendship]. Sankt–Peterburgskie vedomosti [St. Petersburg bulletin]. 04 august. P. 4. In Russian.

12. Voronova N.S. (2015). Ustojchivoe razvitie na Evrazijskom prostranstve: finansovyje instituty i instrumenty [Sustainable development in the Eurasian space: financial institutions and tools] // *Tehnologicheskaja perspektiva v ramkah Evrazijskogo prostranstva: novye rynki i točki jekonomicheskogo rosta. Materialy 1-oj mezhdunarodnoj nauchnoj konferencii. [Technological perspective within the framework of the Eurasian space: new markets and points of economic growth. Materials of the 1st international scientific conference]*. Saint Petersburg, NPK «ROST». P. 16–18. In Russian.
13. Voronova N.S., Miroshnichenko O.S. (2016). Potencial finansovogo rynka v ustojchivom razvítii regiona [The potential of the financial market in the sustainable development of the region]. *Materialy Krymskogo regional'nogo finansovo-investicionnogo foruma (KRFIF — 2016) v ramkah Vserossijskoj nauchno-praktičeskoj konferencii «Vyzovy i vozmožnosti finansovogo obespečenija stabil'nogo jekonomicheskogo rosta» [The materials of the Crimean regional financial and investment forum (CRFIF-2016) in the All-Russian scientific and practical conference “Challenges and opportunities for financial support of stable economic growth”]*. Sevastopol, SevGU, 2016. P. 43–47. In Russian.

Ефимова Е.Г.

Санкт-Петербургский государственный университет, Россия

Вроблевская Е.Г.

Санкт-Петербургский государственный университет, Россия

ТРАНСПОРТНО-ТРАНЗИТНАЯ ПОЛИТИКА В РЕГИОНЕ БАЛТИЙСКОГО МОРЯ: ИНТЕРЕСЫ СТРАН БАЛТИИ И ПОЗИЦИИ РОССИИ

Аннотация

Современные транспортные технологии позволяют перемещать товары между отдаленными регионами, обеспечивая своевременную доставку и сохранность грузов. В исследовании выявлены существующие тенденции транспортно-транзитного сотрудничества в регионе Восточной Балтики, определены перспективы его развития.

Ключевые слова: транспорт, транзит, внешняя торговля, страны Балтии, Россия.

Elena G. Efimova

Saint Petersburg State University, Russia

Svetlana A. Vroblevskaya

Saint Petersburg State University, Russia

TRANSPORT AND TRANSIT POLICY IN THE BALTIC SEA REGION: INTERESTS OF THE BALTIC STATES AND RUSSIA'S POSITION

Abstract

Modern technologies allow transport companies to guaranty in-time delivery and protection of goods. The study identifies existing trends in transport and transit cooperation in Eastern Baltic Sea region. The authors determine the prospects of the collaboration in logistic sector.

Keywords: transport, transit, foreign trade, Baltic States, Russia.

Введение

Интеграционные процессы в мировой экономике приводят к росту объемов международной торговли и изменению требований к процессу распределения товаров. Развитие международной торговли способствует изменению географии международных грузопотоков и обеспечивает их непрерывный рост, что, в свою очередь, является причиной сдвигов в отрасле-

вых структурах мирового рынка транспортных услуг, в его видах и методах конкуренции в различных секторах транспортной сферы.

В основу исследования положен тезис о том, что именно наличие устойчивых товарных потоков должно определять конфигурацию транспортной сети. Политические мотивы являются важным, но решающим фактором принятия решений по строительству новых магистралей и выбору стратегических маршрутов для транспортировки грузов в международной торговле. Применение теоретических подходов к развитию стратегии транспортного взаимодействия стран Балтии и Российской Федерации является убедительным доказательством того, что в основу принятия политических решений должны быть положены экономические обоснования потенциальной востребованности соответствующих транспортных маршрутов.

Объект исследования — сотрудничество РФ и стран Балтии в транспортно-логистической сфере. Предмет исследования — процессы международного транзита российских грузов.

В рамках настоящей работы предпринята попытка проанализировать существующие тенденции в сфере сотрудничества России и стран Балтии в области транзита грузов, а также определения возможных сценариев развития такого сотрудничества.

Теоретические аспекты формирования транспортно-транзитной политики

Целесообразность налаживания стратегических транспортных связей определяется прежде всего наличием устойчивых товарных потоков. В основе развития транснациональной транспортной сети могут лежать либо грузы, генерируемые межстрановой торговлей соседствующих стран, либо, что более политически и экономически рискованно, международный транзит.

Торговля стран Балтии с Россией основывается на исторических деловых контактах. Учитывая схожий уровень технологического развития, с теоретической точки зрения межотраслевой обмен объясняется и, соответственно, может прогнозироваться двухфакторной моделью Хекшера-Олина-Самуэльсона. Э. Хекшер и Б. Олин обосновали, что межрегиональная торговля обусловлена разной ресурсной обеспеченностью и интенсивностью применения ресурсов в разных странах. Международный обмен товарами считается результатом отличия в наделенности факторами производства. Внутриотраслевые коммерческие связи между странами данного региона укладываются в модель полезности П. Кругмана (Krugman, 1994). П. Кругман показал, что страны экспортируют избыточную на отечественных рынках продукцию.

Известный голландский специалист в области экономической географии С. Бракман обосновал местоположение крупнейших экономических и транспортных центров Западной Европы, а также магистральной дорожной сети расположением маршрутов оптимального (кратчайшего) перемещения товаров (Brakman, 2003).

Исторически формирование маршрутов транспортировки проходило естественным путем. Первоначально в международную торговлю были вовлечены только межфирменные товарные потоки. Впоследствии зарубежные операции транснациональных корпораций стали определять наполняемость объектов линейной и узловой транспортной инфраструктуры. В сложившихся обстоятельствах изменились и приоритеты критериев выбора пути доставки. Участников межрегиональной торговли в большей степени стали интересовать снижение общих транспортно-логистических издержек и минимизация коммерческих рисков, связанных с невыполнением контрактных условий. Добиться реализации новых целей можно, в частности, благодаря институционально оформленному взаимодействию заинтересованных хозяйствующих субъектов и государственных институтов стран, обеспечивающих перевозочный процесс.

Процессы интеграции в области развития транспортных взаимосвязей активно проявляют себя в сфере организации транзитных перевозок. Опыт развития трансграничных связей показывает, что при эффективно налаженном взаимодействии они приносят взаимную выгоду всем сотрудничающим сторонам. По уровню взаимодействия эксперты выделяют несколько форм трансграничного сотрудничества, среди которых: локальные контакты по частным вопросам, взаимодействие между территориальными политическими и административными органами, сложные сетевые контакты, которые предполагают взаимодействие на разных уровнях и в различных областях (Шинковский, 2004). Транспортно-логистическое взаимодействие, особенно в области построения транзитных путей, являются примером сетевых трансграничных контактов, при которых пересекаются интересы множества акторов политико-экономического процесса.

По мнению директора Института проблем рынка РАН В. А. Цветкова, становление эффективной транспортно-транзитной системы обусловлено множеством факторов, затрагивающих самые разнообразные сферы жизнедеятельности общества. Основополагающими из них являются поступательная глобализация мировой экономической системы, нацеленность государств и народов участвовать в этой глобализации, совпадение их политико-экономических курсов, строить и развивать новые взаимосвязи, территориальное расположение страны или региона, стремящегося к взаимодействию. Необходимо учитывать также и природно-климатические аспекты

для выбора уместного способа перевозки грузов. Когда цели определены, влияние на процесс развития транзита оказывает подготовленность региона к данной деятельности: уровень развития транспортной инфраструктуры, способность обеспечить быстрые и безопасные перевозки грузов, наличие у достаточной части населения необходимых знаний и навыков для работы в сфере международного товарообмена, наличие эффективной системы распределения доходов от транспортно-транзитной деятельности и т. п. (Цветков и др., 2014). Очевидно, что построение подобных взаимосвязей является сложным комплексным процессом, взаимовыгодным при выборе правильной стратегии.

Методология исследования

Основным количественным методом исследования внешней торговли является статистический анализ. Его результаты, а также сопоставление фактологических данных позволили провести анализ сильных и слабых сторон российско-балтийских транспортно-транзитных связей. Подобный метод позволяет визуально представить текущую ситуацию и определить дальнейшие перспективы ее развития.

Динамика развития транспортно-логистических отношений и деловых контактов позволяет выявить не только факторы формирования транзитной политики, но и представить ее краткосрочные прогнозы. Использование десятилетних статистических рядов, характеризующих функционирование объектов транспортной инфраструктуры региона Восточной Балтики и отдельных секторов транспортного рынка прибалтийских государств, поможет решению этой задачи.

Эмпирические исследования

Рассмотрим динамику внешнеторговых отношений в регионе Восточной Балтики. Она не только показывает текущие потоки грузов, но и позволяет выявить потенциал на ближайшие годы. В таблицах 1 и 2 содержится информация по российскому экспорту и импорту в страны Балтии. Показатели количественно определяются конъюнктурой мировых рынков и волнами мирового экономического кризиса. Заметны подъемы абсолютных индексов 2008 г. и 2011–2013 гг. В свою очередь динамика относительных показателей (доля отдельной страны Балтии в российском экспорте и импорте) определяется, скорее, конъюнктурой мировых товарных рынков. Отметим, что колебания долей российского экспорта больше по сравнению с импортом. Максимальное колебание показала доля Латвии в российском экспорте (от 0,49% в 2005 г. до 2,51% в 2014 г.) и доля Литвы в российском импорте (от 0,19% в 2015 г. до 0,71% в 2003 г.). В целом, страны Балтии не играют

определяющей роли в российской внешней торговле. Поэтому масштабные инвестиции в транспортные проекты в данном географическом направлении в данный момент не обоснованы. Финансовая поддержка транзитных проектов экономически рискованна и не находит поддержки в российских государственных структурах.

Таблица 1

Российский экспорт в страны Балтии 2001–2016 гг.

Экспорт	Всего	в Латвию		в Литву		Эстонию	
	млн долл. США	млн долл. США	% от общего объема экспорта	млн долл. США	% от общего объема экспорта	млн долл. США	% от общего объема экспорта
2001	99868	919	0,92	1695	1,70	1210	1,21
2002	106692	699	0,65	1695	1,59	1690	1,58
2003	133656	1059	0,79	2165	1,62	1405	1,05
2004	181600	1353	0,74	2926	1,61	1572	0,87
2005	241452	1188	0,49	4002	1,66	2114	0,88
2006	301551	1698	0,56	4210	1,40	2708	0,90
2007	352266	2395	0,68	3372	0,96	1469	0,42
2008	467994	7897	1,69	4540	0,97	954	0,20
2009	301796	3642	1,21	2610	0,86	890	0,30
2010	397068	5537	1,39	2256	0,57	1543	0,39
2011	516993	6811	1,32	5799	1,12	2612	0,51
2012	524766	8242	1,57	3871	0,74	3474	0,66
2013	527266	9836	1,87	4879	0,93	3747	0,71
2014	497834	12487	2,51	3640	0,73	3497	0,70
2015	343908	6699	1,95	2304	0,67	2013	0,59
2016	285491	4844	1,70	2509	0,88	2042	0,72

Источник: International Trade Centre.

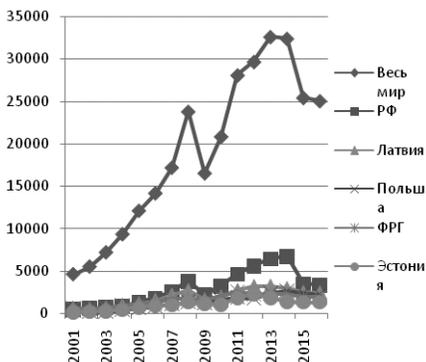
Российский импорт из стран Балтии 2001–2016 гг.

Импорт	Мир, всего	из Эстонии		из Литвы		Из Латвии	
	млн долл. США	млн долл. США	% от общего объема экспорта	млн долл. США	% от общего объема экспорта	млн долл. США	% от общего объема экспорта
2001	41865	104	0,25	211	0,50	121	0,29
2002	46177	104	0,23	311	0,67	151	0,33
2003	57346	130	0,23	409	0,71	181	0,32
2004	75569	181	0,24	460	0,61	212	0,28
2005	98707	245	0,25	569	0,58	340	0,34
2006	137811	326	0,24	703	0,51	387	0,28
2007	199726	377	0,19	849	0,43	506	0,25
2008	267051	521	0,20	941	0,35	593	0,22
2009	170827	388	0,23	841	0,49	397	0,23
2010	228912	555	0,24	956	0,42	667	0,29
2011	306091	990	0,32	1208	0,39	675	0,22
2012	316193	772	0,24	1250	0,40	711	0,22
2013	314945	788	0,25	1117	0,35	803	0,25
2014	286649	1614	0,56	1005	0,35	651	0,23
2015	182782	459	0,25	355	0,19	329	0,18
2016	182257	637	0,35	414	0,23	343	0,19

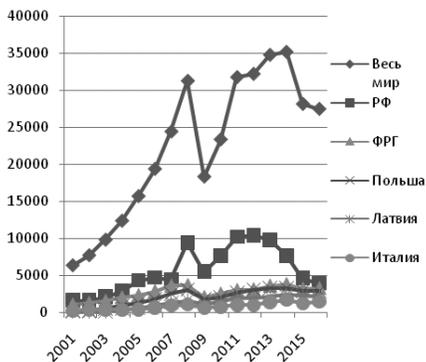
Источник: International Trade Centre.

По итогам 2016 г. Российская Федерация входит в пятерку крупнейших экспортеров и импортеров стран Балтии. Динамика внешнеторговых потоков стран Балтии показана на рис. 1. Несмотря на политические разногласия для Литвы РФ остается крупнейшим торговым партнером (см. рис. 1).

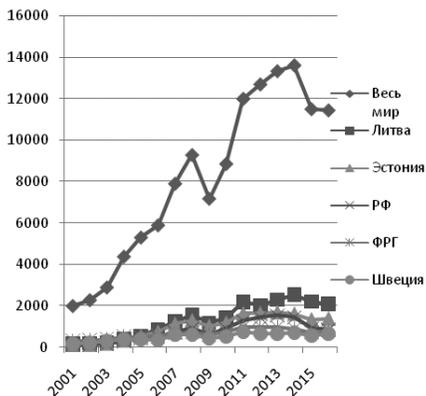
**Крупнейшие экспортеры Литвы
(2016), млн долларов США**



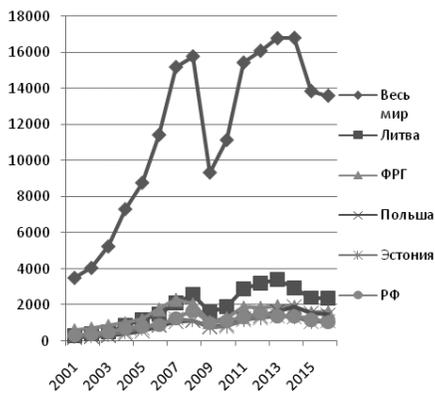
**Крупнейшие импортеры Литвы
(2016), млн долларов США**



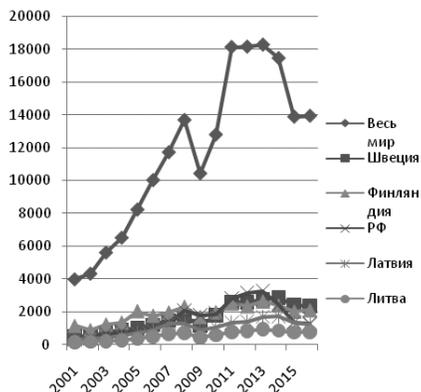
**Крупнейшие экспортеры Латвии
(2016), млн долларов США**



**Крупнейшие импортеры Латвии
(2016), млн долларов США**



Крупнейшие экспортеры Эстонии (2016), млн долларов США



Крупнейшие импортеры Эстонии (2016), млн долларов США

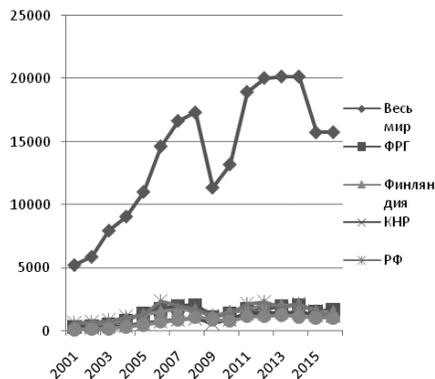


Рис. 1. Крупнейшие внешнеторговые партнеры стран Балтии

Источник: International Trade Centre.

В целом по странам Балтии динамика российских внешнеторговых потоков совпадает с динамикой национального экспорта и импорта. Исходя из стоимостного анализа внешней торговли стран Балтии они в большей степени должны быть заинтересованы в формировании современной транспортной инфраструктуры с Россией и институтов, регулирующих ее функционирование.

По данным международного торгового центра, в табл. 3 обозначены основные товарные позиции российского экспорта и импорта из стран Балтии по двузначной классификации.

**Основные товарные группы¹ российской внешней торговли
со странами Балтии (2016 г.)**

Латвия		Литва		Эстония	
Экспорт	Импорт	Экспорт	Импорт	Экспорт	Импорт
27	30	27	84	27	85
72	84	25	39	31	32
31	85	72	22	44	84
44	39	39	85	72	89
23	49	44	48	28	63

Источник: International Trade Centre.

Большинство указанных товарных групп требуют особых условий перевозки. Среди них есть тяжеловесные и крупногабаритные грузы, нуждающиеся в особых условиях перевалки и хранения. Российский экспорт имеет в общем сырьевую направленность. При этом более половины экспортируемых из России в страны Балтии грузов являются транзитными (Quarterly Bulletin of Statistics Estonia, 2016). Экспорт стран Балтии состоит преимущественно из машиностроительной продукции, произведенной прежде всего

-
- ¹ 22 — Напитки, спиртные напитки и уксус.
 23 — Остатки и отходы пищевой промышленности; готовые корма для животных.
 25 — Соль; сера; земли и камень; штукатурные материалы, известь и цемент.
 27 — Топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки; битуминозные вещества.
 28 — Продукты неорганической химии; соединения неорганические или органические драгоценных металлов, редкоземельных металлов.
 30 — Фармацевтическая продукция.
 31 — Удобрения.
 32 — Экстракты дубильные или красильные; танины и их производные; красители, пигменты и прочие красящие вещества.
 39 — Пластмассы и изделия из них.
 44 — Древесина и изделия из нее; древесный уголь.
 48 — Бумага и картон; изделия из бумажной массы, бумаги или картона.
 49 — Печатные книги, газеты, репродукции и другие изделия полиграфической промышленности; рукописи.
 63 — Прочие готовые текстильные изделия; наборы; одежда и текстильные изделия; тряпье.
 72 — Железо и сталь.
 84 — Машины, механические приборы, ядерные реакторы, котлы; их части.
 85 — Электрические машины и оборудование, их части; звукозаписывающая и звуковоспроизводящая аппаратура, телевизор.
 89 — Суда, лодки и плавучие конструкции.

в странах Евросоюза. Практически все грузы, за исключением углеводородного топлива, могут перевозиться в контейнерах.

Существующие на сегодняшний день экономические санкции ограничивают товарную структуру грузооборота и негативно влияют на отношения между странами. Вторым фактором, способствующим сокращению объема торговли и, соответственно, перевозок, является стратегия российских нефтяных компаний переориентировать транзит нефтепродуктов из прибалтийских портов в российские (Антоненко, 2016). В 2016 г., по сравнению с 2015, г. товарооборот между Россией и странами Балтии, демонстрировавший неуклонный рост долгое время, сократился почти вдвое (Таможенная статистика).

Транспортное сотрудничество стран Балтии и РФ

В приоритетные цели Транспортной стратегии России до 2030 г. включена «интеграция в мировое транспортное пространство и реализация транзитного потенциала страны», реализация которой предусматривает «создание конкурентоспособных транспортных коридоров на базе технически и технологически интегрированной транспортно-логистической инфраструктуры, а также систем координации бизнес-процессов в цепях поставок» (Распоряжение Правительства РФ, 2014). Вместе с тем страны Балтии как партнеры в данном документе не обозначены. По данным последнего доклада о реализации Транспортной стратегии РФ видно, что по данной цели наблюдается снижение динамики показателей.

Политическая ситуация влияет на достижение целей. Наблюдается «сокращение объема транзитного грузопотока через территорию Российской Федерации, значительное сокращение объемов перевозок украинских транзитных грузов, возросшая конкуренция транспортных компаний из Республики Беларусь, стран Балтии и Польши...». По плану на 2014 и 2015 гг. перевозки транзитных грузов через территорию России должны были составить порядка 35–53 млн тонн грузов, однако они составили 25 и 22 млн тонн соответственно. Наиболее значительное снижение грузопотоков по итогам 2015 г. пришлось на Финляндию, Польшу, Литву, Латвию, Германию, Эстонию, Бельгию и Украину. В неблагоприятных внешнеполитических и внешнеэкономических условиях перевозки за последние годы уменьшились на 30% в экспортном и на 16% в импортном направлении (Доклад за 2015 год о реализации Транспортной стратегии, 2016).

Вместе с тем эффективно построенная транспортная политика является одной из основ стабильного экономического роста и расширения связей с зарубежными партнерами. Грузооборот между Северо-Западным регионом России и странами Балтии осуществляется тремя основными спосо-

бами: портовые перевозки, перевозки грузовым автотранспортом и железнодорожные перевозки. При перевозке грузов в другие регионы удобным представляется портовое сообщение. Развитие устойчивого транзита с отдаленными евразийскими регионами (Центральная и Восточная Россия, страны Азии) требует выбора железнодорожных перевозок как наиболее эффективных. Основная проблема в развитии данного направления — сложность обратной загрузки транспортных средств.

Показатели грузооборота прибалтийских портов неравномерны, в общем, транзит через порты стран Балтии в целом снизился на 15–20%. Грузооборот Рижского свободного порта упал на 11,5%, Вентспилской гавани на 25%, порта Таллина на 19,7%. В свою очередь, порт Клайпеда показывает положительную динамику. Объем перевалок в нем вырос на 5,1%. Грузооборот порта Лиепая также вырос на 8% (Старииков, 2015).

Грузооборот железнодорожных перевозок в Латвии, Литве и Эстонии в 2016 году продемонстрировал значительное снижение, что соответствует динамике внешней торговли данных стран. В 2016 году грузооборот латвийских железных дорог сократился на 14% по отношению к 2015 году. Переориентация России на транзит нефтепродуктов через собственные порты сыграла значительную роль в формировании данного показателя. Провоз нефтепродуктов через Латвийскую железную дорогу сократился на 36%, однако увеличились показатели по другим группам товаров: на 43% возрос объем перевозок черных металлов, на 8,8% — лесоматериалов и т. д. (Regnum, 2017). Эти показатели демонстрируют позитивный настрой страны на работу в новых условиях.

Грузооборот Эстонских железных дорог в 2016 году опустился до уровня 1997 г. и составил порядка 25 млн тонн грузов (из них на транзитные перевозки приходится 8 млн тонн), что на 10% меньше показателей 2015 года. Такое сокращение, вероятно, связано с продолжающимся падением транзитных перевозок по железной дороге, в первую очередь — нефтепродуктов (Eesti Rahvusringhääling, 2017).

Железным дорогам Литвы удалось в 2016 году сохранить позиции на прежнем уровне, спад объема грузоперевозок составил всего 1%. Однако положительная динамика вызвана не улучшением сотрудничества с Россией, а усилением связей с крупными предприятиями Белоруссии (ЦТС, 2017).

Ежегодно на Международном Балтийском транспортном форуме выносятся на повестку дня вопросы транспортного сотрудничества в условиях динамично изменяющихся международных экономических отношений.

Дискуссия: заинтересованы ли страны Балтии в транспортно-логистическом сотрудничестве с Россией?

Россия и республики Прибалтики долгое время существовали в едином экономическом пространстве, имели налаженную систему транспортных связей и, соответственно, опыт построения подобной системы. Современное транспортно-логистическое сотрудничество стран Балтии с Россией генерирует как очевидные выгоды, так и потери. Развитие транзитных взаимосвязей оценивается в любом случае как взаимовыгодный процесс. Сейчас таможенные налоги составляют около 4–5% ежегодных доходов стран Балтии. При правильно организованном транзите эта цифра может возрасти. Развитие транзитных коридоров может значительно облегчить сообщение с анклавным регионом России — Калининградом. Применяемые в настоящее время властями стран Балтии высокие тарифы на грузоперевозки в Калининградскую область позволяют использовать их как способ политической манипуляции.

Рост транзитных перевозок может привлечь дополнительные иностранные инвестиции, привести к росту импорта и экспорта для всех партнеров. Последние отчеты о развитии экономики стран Балтии демонстрируют, что эти показатели значительно снизились за 2 года (см., например, *Country Report Lithuania, 2016*). Построение транзитных коридоров позволит странам Балтики привлечь в Европу больше партнеров из восточных регионов, стать своеобразными «воротами в Азию» для Европейского союза, что, помимо финансовой выгоды, укрепит их положение среди других членов объединения.

Развитие малого и среднего бизнеса в России и странах Балтии привело к значительному увеличению автомобильного сообщения, росту пассажиропотока и грузооборота. Это создает необходимость развития транспортной инфраструктуры и обеспечения устойчивого сообщения между регионами.

Плодотворность сотрудничества зависит прежде всего от действия политических сил. События, происходящие на территории бывшего СССР, не способствуют налаживанию добрососедских отношений, что, в свою очередь, негативно отражается на развитии транспортных связей. Это подтверждает выбор властями стран Балтии нового геополитического партнера в лице ЕС и НАТО. Финансовая и политическая поддержка Еврокомиссией масштабного проекта RailBaltic, международной железнодорожной магистрали с европейской колеёй (1435 мм) стоимостью 5 млрд евро демонстрирует желание Европейского союза создать барьеры для дальнейшего взаимодействия деловых структур стран Балтии с российскими партнерами.

Вместе с тем Евросоюз осознает необходимость постепенного сокращения расходов в рамках политики поддержания регионов. Однако, если страны Балтии и Россия разработают программу взаимовыгодного транзита, то ЕС, в свою очередь, также извлечет собственную выгоду и поддержит инициативу. По мнению официальных представителей транспортных ведомств, создание в странах Балтии новых логистических хабов, соединяющих Европу, Россию, Белоруссию и Китай, позволит не только успешно функционировать, но и находить новых грузоотправителей и формировать экономически выгодные коридоры (Поверина, 2016).

Проводимая в настоящее время политика РФ, направленная на использование собственных портовых мощностей для перевалки отечественных и экспортно-импортных грузов и развитие отечественных логистических центров, может рассматриваться как поддержка национальных интересов России и препятствие к достижению консенсуса со странами Балтии в транспортной сфере. В создавшейся ситуации может быть предложено единственное решение. Для продуктивной работы транспорта и региональной интеграции национальных транспортных систем необходимы добрососедские отношения и взаимный отказ от использования санкций.

Важный вопрос представляет собой товарная структура транзита. В перевозке каких грузов Европейский союз, в том числе страны Балтии и Россия заинтересованы по сухопутным евразийским транспортным коридорам? Железнодорожные магистрали по перевозимым в настоящее время грузам проходят успешное тестирование. В обозримом будущем необходимо определить перечень возможных товаров для обеспечения взаимовыгодного обмена.

Заключение

Индикатором и предпосылкой развития транспортного сектора является торговля. Внешнеторговые отношения РФ со странами Балтии в последние годы показывают отрицательную динамику. Более того, доля стран Балтии во внешней торговле РФ традиционно небольшая. Напротив, Россия входит в число пяти крупнейших торговых партнеров Эстонии, Латвии и Литвы. В формировании устойчивых двусторонних контактов в транспортном секторе, учитывая современную стратегию РФ в отношении использования зарубежных портов, больше заинтересованы страны Балтии.

Показатели развития транзитного потенциала России в последние годы снижаются. Это вызвано влиянием геополитических и экономических факторов, в первую очередь мировым экономическим кризисом и введением торговых санкций, которые сделали невозможными достижение запланированных в стратегии развития транспорта показателей. Существующие нега-

тивные факторы не имеют в своей основе фундаментальных экономических причин, что позволяет надеяться на постепенное повышение показателей по развитию транзитного потенциала страны.

Сотрудничество в области транзита между Россией и странами Балтии является трудно осуществимым, но потенциально выгодным проектом. Страны Балтии в качестве основных выгод от транзита получают: дополнительный доход в государственный бюджет, возможное увеличение дотаций со стороны Европейского союза, укрепление своих позиций в ЕС и улучшение отношений с Российской Федерацией. Позиция нашей страны на данный момент скорее выжидательная. До потепления отношений с ЕС Россия не будет проводить активную политику по развитию транзита. Однако при возникновении интересных и перспективных проектов на равноправных условиях можно предположить, что Россия примет в них участие. Перспективы морского транзита весьма туманные. Россия взяла курс на развитие собственных портов на Балтике и перевод топливных перевозок через российские порты.

ЛИТЕРАТУРА

1. Антоненко О. (2016 а). Вместо России: страны Балтии строят железную дорогу и ждут китайцев // Русская служба BBC, 10.11.2016. URL:<http://www.bbc.com/russian/features-37937191>.
2. Антоненко О. (2016 б). Отток российских грузов из Прибалтики компенсирует Китай? // Русская служба BBC, 14.10.2016. URL:<http://www.bbc.com/russian/features-37658187>.
3. Доклад за 2015 год о реализации Транспортной стратегии Российской Федерации на период до 2030 года // Официальный сайт Министерства Транспорта Российской Федерации, 17.06.2016. URL: http://www.mintrans.ru/activity/detail.php?SECTION_ID=2203#.
4. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 11 июня 2014 года № 1032-р «Об изменениях, которые вносятся в Транспортную стратегию Российской Федерации на период до 2030 года». URL: http://www.mintrans.ru/activity/detail.php?SECTION_ID=2203#.
5. Поверина Е. (2016). Интервью с Эдвином Берзиньшем. URL: <http://rus.postimees.ee/3888985/glava-latviyskoy-zheleznoy-dorogi-estoniya-i-latviya-ne-poteryayut-tranzitnye-gruzy-dazhe-esli-rossiya-zahochet-ih-ostanovit>.
6. Стариков А. (2015). Порты Прибалтики: курс на сокращение транзита// Аналитический портал RuBaltic.Ru. URL: https://www.rubaltic.ru/article/ekonomika-i-biznes/241215-porty-pribaltiki/?sphrase_id=1399.
7. Цветков В.А., Зюдов К.Х., Медков А.А. (2014). Формирование эволюционной модели транспортно-транзитной системы России в условиях интеграции и глобализации. М.: ИПР РАН; СПб.: Нестор-История. 800 с.
8. ЦТС (2017). Литовской железной дороге удалось не допустить существенно-го спада грузоперевозок в 2016 году // Центр транспортных стратегий (ЦТС).

- 20.01.2017.URL: http://cfts.org.ua/news/2017/01/20/litovskoy_zheleznoy_doroge_udalos_ne_dopustit_suschestvennogo_spada_gruzoperevozok_v_2016_godu_38646.
9. *Brakman S., Garretsen H., van Marrewijl Ch.* (2001). An introduction to geographical economics. Cambridge University Press. UK. 367 p.
 10. Country Report Lithuania (2016). Bertelsmann Stiftung, BTI 2016/Gütersloh: Bertelsmann Stiftung. URL: https://www.bti-project.org/fileadmin/files/BTI/Downloads/Reports/2016/pdf/BTI_2016_Lithuania.pdf.
 11. Eesti Rahvusringhääling (ERR) (2017). Грузооборот эстонских портов и железной дороги снизился до минимума за последние 20 лет. 03.02.2017. URL: <http://rus.err.ee/241449/gruzooborot-jestonskih-portov-i-zheleznoj-dorogi-snizilsja-do-minimuma-za-poslednie-20-let>.
 12. International Trade Centre (2017). Trade statistics for international business development. URL: http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=1|643|||TOTAL|||2|1|1|2|2|1|2|1|1.
 13. *Krugman Paul R.* (1994). Rethinking international trade. MIT Press. 282 p.
 14. Quarterly Bulletin of Statistics Estonia (2016). 4/2016. Statistics Estonia, Tallin.
 15. Regnum (2017). Грузооборот Латвийской железной дороги упал на 14% // Информационное агентство Regnum, 11.01.2017. URL: <https://regnum.ru/news/economy/2225758.html>.

REFERENCES

1. *Antonenko O.* (2016 a). Vmesto Rossii: strany Baltii stroyat zheleznyuyu dorogu i zhдут kitajcev // Russkaya sluzhba VVS, 10.11.2016. URL:<http://www.bbc.com/russian/features-37937191>. (In Russian).
2. *Antonenko O.* (2016 b). Ottok rossijskih gruzov iz Pribaltiki kompensiruet Kitaj? // Russkaya sluzhba VVS, 14.10.2016. URL:<http://www.bbc.com/russian/features-37658187> (In Russian).
3. *Brakman S., Garretsen H., van Marrewijl Ch.* (2001). An introduction to geographical economics. Cambridge University Press. UK. 367 p.
4. Centr transportnyh strategij (CTS). (2017). Litovskoj zheleznoj doroge udalos' ne dopustit' sushhestvennogo spada gruzoperevozok v 2016 godu 20.01.2017. URL: http://cfts.org.ua/news/2017/01/20/litovskoy_zheleznoy_doroge_udalos_ne_dopustit_suschestvennogo_spada_gruzoperevozok_v_2016_godu_38646. (In Russian).
5. Country Report Lithuania (2016). Bertelsmann Stiftung, BTI 2016/Gütersloh: Bertelsmann Stiftung. URL: https://www.bti-project.org/fileadmin/files/BTI/Downloads/Reports/2016/pdf/BTI_2016_Lithuania.pdf.
6. *Cvetkov V.A., Zoidov K.H., Medkov A.A.* (2014). Formirovanie ehvolyucionnoj modeli transportno-tranzitnoj sistemy Rossii v usloviyah integracii i globalizacii. M. : IPR RAN; SPb.: Nestor-Istoriya. 800 s. (In Russian).
7. Doklad za 2015 god o realizacii Transportnoj strategii Rossijskoj Federacii na period do 2030 goda // Oficial'nyj sajt Ministerstva Transporta Rossijskoj Federacii, 17.06.2016. http://www.mintrans.ru/activity/detail.php?SECTION_ID=2203# (In Russian).
8. Eesti Rahvusringhääling (ERR) (2017). Грузооборот jestonskih portov i zheleznoj dorogi snizilsja do minimuma za poslednie 20 let 03.02.2017. URL: <http://rus.err.ee/241449/>

gruzooborot-jestonskih-portov-i-zheleznoj-dorogi-snizilsja-do-minimuma-za-poslednie-20-let. (In Russian).

9. International Trade Centre (2017). Trade statistics for international business development. Available at: http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=1|643||||TOTAL|||2|1|1|2|2|1|2|1|1.
10. *Krugman Paul R.* (1994). Rethinking international trade. MIT Press. 282 p.
11. *Poverina E.* (2016). Interv'yu s EHDvinom Berzin'shem. URL: <http://rus.postimees.ee/3888985/glava-latviiskoy-zheleznoy-dorogi-estoniya-i-latviya-ne-poteryayut-tranzitnye-gruzy-dazhe-esli-rossiya-zahochet-ih-ostanovit>. (In Russian).
12. Quarterly Bulletin of Statistics Estonia (2016). 4/2016. Statistics Estonia, Tallin.
13. Rasporjyazhenie Pravitel'stva Rossijskoj Federacii ot 11 iyunya 2014 goda № 1032-r «Ob izmeneniyah, kotorye vnosyatsya v Transportnuyu strategiyu Rossijskoj Federacii na period do 2030 goda». URL: http://www.mintrans.ru/activity/detail.php?SECTION_ID=2203# (In Russian).
14. Regnum (2017). Gruzooborot Latvijskoj zheleznoj dorogi upal na 14% // Informacionoe agentstvo Regnum, 11.01.2017. URL: <https://regnum.ru/news/economy/2225758.html>. (In Russian).
15. *Starikov A.* (2015). Porty Pribaltiki: kurs na sokrashchenie tranzita // Analiticheskij portal RuBaltic.Ru. URL: https://www.rubaltic.ru/article/ekonomika-i-biznes/241215-porty-pribaltiki/?sphrase_id=1399 (In Russian).

Глущенко Г.И.

Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова,
Россия

Вартанян А.А.

Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова,
Россия

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ ВЫСОКОКВАЛИФИЦИРОВАННЫХ КАДРОВ: ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ПО РОССИЙСКИМ ВЫПУСКНИКАМ

Аннотация

Основываясь на исследованиях зарубежных ученых, в статье проанализирован характер влияния социально-экономических факторов на принятие решения о трудовой миграции высококвалифицированных специалистов на примере выпускников бакалавриата экономического факультета Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова.

Ключевые слова: эмиграция; высококвалифицированные кадры; «утечка умов»; международная трудовая миграция; факторы «притяжения-выталкивания».

Galina I. Glushenko

Lomonosov Moscow State University, Russia

Alla A. Vartanyan

Lomonosov Moscow State University, Russia

DETERMINANTS OF HIGH-SKILLED MIGRATION: AN EMPIRICAL STUDY ON RUSSIAN GRADUATES

Abstract

Based on foreign scientists studies, the authors represent an empirical analysis to determine socio-economic factors that influence the decision of labor migration among highly qualified bachelor graduates of Lomonosov Moscow State University, Faculty of economics.

Keywords: emigration; high-skilled workers; brain drain; international labour migration; «push-pull» factors.

Введение

Согласно основным тенденциям в области международной трудовой миграции (МТМ) выявлена положительная динамика численности международных трудовых мигрантов за последние 20 лет. Сегодня все большее развитие страны предъявляют на наиболее квалифицированных и образованных трудовых мигрантов.

Более 68% высокообразованных мигрантов приезжают в страну прибытия в возрасте 22 лет и старше, 10% — в возрасте от 18 до 21 года и 9% — от 12 до 17 лет, что подтверждает гипотезы экономистов о том, что значительная часть эмигрантов не получила бы высшего образования без самого факта переезда в другую страну (Veine et al., 2006). Не менее 20% всех мигрантов с образованием выше среднего совершают скорее «циркуляцию умов», чем являются собой процесс «утечки умов» (Hanson, 2010).

Большое количество эмпирических исследований посвящено анализу мотивации высококвалифицированных трудовых эмигрантов к совершению переезда в другие страны. В крупном исследовании Х. Кларка, Т. Хаттона и Д. Уильямсона (Clark et al., 2002) на основе данных по 81 стране-доноре рабочей силы в США в период с 1971 по 1998 год выведена перевернутая U-образная зависимость между средним уровнем доходов и эмиграцией. Также в регрессионной модели выявлена позитивная корреляция между миграционными потоками и такими факторами, как знание английского языка, географическая близость и наличие сетей мигрантов в стране пребывания (см.: Siar, 2013).

Крупное исследование о причинах миграции врачей из Колумбии, Нигерии, Индии, Пакистана и Филиппин в развитые страны было проведено на основании социологического опроса 644 респондентов из указанных стран (см.: Astorelal, 2005). Более 90% респондентов указали фактор «желание повысить доход/ покупательную способность» как очень важный, однако также отметили высокую значимость таких факторов, как «желание иметь доступ к технологиям, оборудованию и лечебным учреждениям» и «желание работать в академической среде с большим числом коллег из одной сферы профессиональных интересов». Помимо экономических и профессиональных факторов, респонденты также отмечали значимость безопасности и лучших перспектив для детей.

Классическая миграционная теория «push/pull» факторов Э. Ли (Lee, 1966) предполагает, что индивид принимает решение о миграции, основываясь на характеристиках той или иной территории — «выталкивающих», способствующих отъезду в другую страну, и «притягивающих», служащих фактором выбора конкретного направления из имеющихся альтернатив.

Резюмируя эмпирические работы предшественников, можно выделить следующие социально-экономические факторы, влияющие на решение о трудовой миграции: ВВП на душу населения; уровень экономической свободы; открытость к международной миграции; образовательные возможности; размер страны; ожидаемый уровень чистого дохода при сохранении рода деятельности и в случае смены специальности; реализация творческих и профессиональных способностей; статус, карьерные возможности; связь с диаспорой; политическая стабильность; культурная, языковая, географическая близость; семья, окружение.

Эмпирическое исследование

Основываясь на предшествующих исследованиях, была предпринята попытка на эмпирических данных для России проанализировать характер влияния социально-экономических факторов со стороны принимающей страны и страны происхождения на принятие решения о миграции высококвалифицированных специалистов. Эмпирическим объектом исследования были выбраны выпускники Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова (МГУ) как представители «*best and brightest*»¹ на примере выпускников бакалавриата экономического факультета 1994–2014 годов².

Уровень образования был ограничен получением степени бакалавра наук в связи с желанием зафиксировать влияние образовательной миграции (поступление в магистратуру, аспирантуру) на решение о трудовой миграции.

На основе выделения экономических и неэкономических факторов, влияющих на решение о трудовой миграции, а также социально-экономических условий в миграции и последствий миграции были сформулированы основные гипотезы о проверке значимости факторов, влияющих на принятие решения высококвалифицированного специалиста о МТМ с использованием push/pull подхода.

Помимо гипотез о проверке значимости факторов, влияющих на решение о трудовой миграции, также были сформулированы *гипотезы о влиянии индивидуальных характеристик выпускника* на принимаемые им решения относительно трудовой мобильности. Например, чем больше прошлый опыт выпускника в отношении миграции (внутренней или

¹ Наиболее талантливых и успешных студентов (с точки зрения успеваемости).

² Экономическая специальность характеризуется высокой востребованностью как на национальном рынке труда, так и на международном уровне.

внешней), тем вероятнее выпускник совершает миграцию вновь; наличие положительного опыта трудовой эмиграции среди окружения положительно влияет на вероятность отъезда из страны; нахождение в браке, наличие детей и иждивенцев отрицательно сказывается на мотивации к эмиграции выпускника; и др.

Основные результаты

Рассылка опроса проводилась в период с 01.02.2016 по 04.02.2016 в анонимном порядке по электронной почте с использованием сервиса для онлайн опросов SurveyMonkey. Ответы принимались в течение двух месяцев, последняя завершенная анкета от респондента была получена 3 апреля 2016 года. Всего было предложено пройти опрос 4063 уникальным адресатам с указанием целей исследования, за указанный период было получено 676 анкет, из которых 493 анкеты были заполнены без пропусков вопросов. Всего теоретически в опросе могло принять участие 8775 выпускников 1994–2014 годов выпуска. Полученное количество заполненных анкет соответствует требованиям к минимальному объему репрезентативной выборки с предельной ошибкой в 5% при 95% достоверности, превышая порог в 368 ответов.

Средневзвешенное значение доли выпускников, окончивших бакалавриат с отличием, среди выпускников в исследуемый период равно 21,5%. При этом в опросе из 493 респондентов 35,57% указали, что окончили учебу с красным дипломом. Такая высокая доля выпускников с отличием может свидетельствовать о наличии у респондентов данной категории с большей вероятностью ненаблюдаемых личных качеств, таких как «обязательность», «амбициозность», «любопытство», которые привели к решению пройти опрос. Также «успеваемость» могла коррелировать с желанием оставить электронный адрес для связи в выпускных альбомах, социальных сетях и др.

Среди всех опрошенных респондентов 56% являлись женщинами. Распределение ответов по половому признаку, таким образом, мало отличается от принятого за все годы в генеральной совокупности выпускников факультета (50%), что может говорить о слабом влиянии пола на решение пройти опрос. Таким образом, ответы не являются смещенными по половой принадлежности.

Проверка гипотез на значимость выталкивающих и притягивающих факторов

Для проверки гипотез на значимость push/pull факторов все респонденты были разделены на 3 группы: эмигрировавшие выпускники, вернувшиеся из эмиграции выпускники и выпускники, не совершавшие эмиграции.

Отвечая на вопрос о месте жительства в настоящий момент, 17% респондентов (84 человека) ответили, что проживают в другой стране, 8,52% совершили возвратную миграцию, оставшиеся 74,48% респондентов входят в группу выпускников, не совершавших переезда.

Респонденты из группы выпускников, не совершавших эмиграции, скорее склонны не осуществлять переезда (30,52%). В то же время 12% проявляют свое четкое желание уехать работать за границу в будущем, и еще 27,25% скорее настроены на переезд. Более того, среди выпускников, вернувшихся в Россию, 19% уверено в желании мигрировать вновь и 47% скорее склонны к осуществлению переезда в будущем. Таким образом, можно свидетельствовать о формировании четвертой группы среди выпускников экономического факультета — потенциальных мигрантов, которые могут увеличить долю мигрантов в случае отсутствия улучшения социально-экономической ситуации в России в ближайшее время.

Факторы выталкивания

Согласно заданным вопросам респонденты должны были оценить значимость различных факторов на принятие решения о трудовой миграции из страны происхождения с гипотетической точки зрения. Среди выталкивающих факторов наиболее значимыми как для выпускников-эмигрантов, так и для выпускников, не совершавших эмиграцию, стали низкий уровень жизни (41,7% и 38,6% отметили данный фактор как очень значимый соответственно), невозможность реализовать творческие и профессиональные способности (42,2% и 34,3%), политическая нестабильность (40,8% и 27,7%) и низкий уровень экономической свободы (39,8% и 18,9). Наименее значимыми респонденты отметили факторы активной миграции окружения, положительного отношения окружения к трудовой миграции, законодательной политической закрытости в отношении трудовой миграции и некомфортности организации рабочего места и условий труда.

Таким образом, подтверждены следующие гипотезы о значимости выталкивающих факторов:

- *Низкий уровень жизни (выраженный в ВВП на душу населения), низкий уровень экономической свободы, невозможность реализоваться профессионально и политическая нестабильность очень значимы в мотивации выпускника к международной трудовой миграции;*
- *Фактор законодательной и политической закрытости страны происхождения к МТМ также значим в мотивации выпускника к отъезду в другую страну;*
- *Низкие ожидания в отношении будущего дохода при отсутствии смены деятельности в стране происхождения значимо влияют на мотивацию выпускника к отъезду в другую страну;*

- *Чем менее комфортно организовано рабочее место и условия труда, тем больше мотивация выпускника к МТМ;*
- *Подтверждена гипотеза предыдущих исследований о том, что для высококвалифицированных специалистов большое значение помимо экономических мотивов имеют также неэкономические, такие как, например, наличие хороших условий труда и возможность самореализации.*

Факторы притяжения

Респондентам было задано несколько вопросов, включающих оценку значимости факторов притяжения для выпускников как с гипотетической, так и с личной точки зрения. Так, отвечая на Вопрос 6 анкеты «Что Вам кажется наиболее существенным при выборе страны в целях трудовой миграции», большинство респондентов обеих групп отметили как очень значимые следующие факторы: карьерные возможности, возможность самореализации, уровень жизни, уровень экономической свободы и ожидаемый уровень чистого дохода при сохранении специальности и рода деятельности. Средневзвешенное значение ответов по данным факторам превышает «4», где «5» — очень значимо, «1» — совсем не значимо.

Как наименее значимые факторы были отмечены респондентами следующие: наличие диаспоры соотечественников, наличие связей с бывшими соотечественниками за рубежом, наличие друзей, родственников в стране приема, культурная, географическая близость, а также климатические условия. Более трети респондентов из группы эмигрировавших выпускников отметили наличие друзей или связей с бывшими соотечественниками за рубежом как совсем не значимые факторы при принятии решения о направлении эмиграции, тогда как выпускники, не совершавшие эмиграции, придают им большее значение.

Отвечая на Вопрос 22 «Что повлияло на Ваше решение остаться в России», наиболее популярным среди значимых ответами респондентов среди группы выпускников, не совершавших эмиграцию, были карьерные возможности на Родине, возможность самореализоваться и крепкие социальные связи. Более того, около трети респондентов указало, что вообще не рассматривали вариант отъезда за границу для себя. При этом наименее значимыми оказались факторы наличия детей, иждивенцев, отсутствия друзей, знакомых и родственников в потенциальной стране миграции, отрицательного отношения к миграции окружения, отсутствия примеров успешной трудовой миграции среди окружения и возможности влиять на экономическую и политическую ситуацию в стране.

Таким образом, подтверждены следующие гипотезы о значимости притягивающих факторов:

- *Ожидаемый уровень жизни в стране приема, высокий уровень экономической свободы, законодательная и политическая открытость к МТМ, наличие возможностей для самореализации и политическая стабильность очень значимо влияют на решение о выборе страны приема.*
- *Чем выше ожидаемый уровень чистого дохода при сохранении специальности и рода деятельности в стране приема, тем вероятнее выпускник выберет ее среди прочих.*
- *При принятии решения о миграции в другую страну значимым фактором является знание языка.*

Выпускники не боятся понизить уровень жизни из-за переезда, не являются значимыми для них и издержки, связанные с языковой и культурной адаптацией в случае переезда, а также отсутствие друзей и знакомых и родственником в потенциальной стране миграции.

Проверка прочих гипотез

1. Гипотеза: Чем больше прошлый опыт выпускника в отношении миграции (внутренней или внешней), тем вероятнее выпускник совершает миграцию вновь. Среди всех опрошенных респондентов 61,5% отметили, что Москва являлась городом их основного проживания до поступления в МГУ¹. При этом коэффициент корреляции между эмиграцией и наличием опыта «внутренней миграции (переезд в Москву на обучение из города основного проживания) показал незначительную линейную связь и составил $-0,035$. Не наблюдается и значимой зависимости между выпускниками, проживавшими в Москве до поступления, и решением эмигрировать в будущем.

Большую взаимосвязь эмиграции и опыта мобильности показали ответы на Вопрос 7 анкеты: «Участвовали ли Вы в программах студенческого обмена, стажировках, летних школах в других странах во время обучения в университете?». Так, более 54% выпускников-эмигрантов не имело опыта прохождения стажировок за рубежом, однако 35,71% отметили, что они участвовали в подобных программах, и это оказало влияние на решение эмигрировать, еще 4,76% проходили стажировки, т. к. планировали уехать в будущем. Таким образом, полученные результаты скорее свидетельствуют о *значительном влиянии образовательной миграции и получения опыта проживания за рубежом на решение уехать в будущем*, чем опыт совершения внутренней миграции в Москву из других городов. Кроме того, *наличие опы-*

¹ В расчет не принимались некорректно оформленные ответы, таким образом выборка сократилась с 493 до 484 анкет.

та трудовой эмиграции среди окружения слабо влияет на решение о трудовой эмиграции.

2. *Гипотеза: Нахождение в браке, наличие детей и иждивенцев отрицательно сказывается на мотивации к эмиграции выпускника.* Данная гипотеза не подтверждается результатами опроса. Процент состоящих в браке на момент выпуска из бакалавриата среди группы выпускников-мигрантов, выпускников, не совершавших эмиграции, и выпускников, вернувшихся из эмиграции в Россию, составил 20,24% и 30,25% и 30,95% соответственно. Предшествующий анализ также не выявил значимой связи между наличием иждивенцев, детей и решением о трудовой миграции.

3. *Гипотеза: Уровень человеческого капитала положительно влияет на вероятность миграции (Чем выше успеваемость у выпускника, тем больше шанс, что он мигрирует (Selection effect)).* Среди эмигрировавших выпускников 51,19% респондентов отметили, что окончили бакалавриат с отличием и лишь 8 человек (9%) указали, что успеваемость во время обучения в университете была низкой. Для сравнения среди возвратных эмигрантов отличную успеваемость отметили 38% респондентов, а среди выпускников, не совершавших эмиграции, — 31,7%. Таким образом, среди выпускников-эмигрантов отличная успеваемость в два раза чаще встречалась, чем в среднем по всем выпускникам генеральной совокупности, что подтверждает гипотезу о значимости уровня человеческого капитала в отношении эмиграции.

4. *Гипотеза: Высокая самооценка выпускника положительно коррелирует с эмиграцией.* Подавляющее большинство респондентов оценивали свой уровень компетентности как выше среднего (55,58%) и очень высокий (17,85%). При этом доля респондентов с высокой самооценкой выше среди выпускников-эмигрантов по сравнению с выпускниками других групп. Возвратные эмигранты также характеризуются более высокой самооценкой, чем выпускники, оставшиеся в России. При этом только 6 респондентов оценили уровень своей компетенции как «ниже среднего» среди всех опрошенных. Таким образом, гипотеза о положительной корреляции высокой самооценки и эмиграции подтверждается.

5. *Гипотеза: Женщины более склонны к эмиграции.* Среди опрошенных выпускниц 18,77% проживают в настоящий момент за пределами РФ, и 9% проживали в другой стране после окончания бакалавриата и затем вернулись в Россию. Для сравнения лишь 15,21% опрошенных мужчин совершили переезд в другую страну и 7,8% вернулись из эмиграции. Таким образом, среди выпускников мужского пола почти 77% не совершало эмиграции, тогда как среди женщин — только 72,2%.

При этом получение образования являлось важнейшим мотивом для отъезда в другую страну как среди мужчин (57,58%), так и среди женщин

(53,85%). Таким образом, *гипотеза о том, что женщины в среднем более мобильны, чем мужчины, подтверждается*, однако различия между двумя группами респондентов незначительны. Больше внимание привлекают различия в мотивах отъезда с преобладанием желания найти работу или продолжить бизнес за границей скорее среди мужчин и преобладанием личных мотивов (замужество, путешествие и пр.) среди женщин.

6. *Гипотеза: Субъективная оценка о возможности самореализации на рабочем месте влияет на решение мигрировать в другую страну.* Данная гипотеза подтверждается опросом. Более того, большинство опрошенных выпускников, совершивших миграцию, отмечали фактор возможности самореализоваться как очень значимый при принятии решения о переезде. Сравнивая ответы респондентов двух групп о влиянии принятого решения о трудовой миграции на возможность реализоваться в профессии, было выявлено, что среди выпускников-мигрантов более 40% отметили, что миграция помогла им заниматься тем, что им нравится, не меняя профессии. Еще 9,5% указали на то, что миграция позволила им заниматься тем, что им нравится, сменив профессию, и 45,2% указали на отсутствие связи между решением о переезде и выбором профессии.

7. *Оценка разницы в доходах в случае смены рода деятельности мигранта и национального работника путем субъективной оценки.* Международная трудовая миграция определяется в первую очередь экономическими причинами. 76% эмигрировавших выпускников отметило, что уровень их дохода выше в стране миграции, чем в России, в случае смены профессии, и 73% — в случае сохранения профессии. При этом ответы выпускников, не совершавших миграции, менее однозначны: по мнению 54% респондентов их уровень доходов был бы выше, чем в России, в случае миграции, около 20% считает, что он был бы таким же. При этом и выпускники из группы мигрировавших, и выпускники, не совершавшие миграции, в большинстве считают, что миграция увеличивает уровень дохода.

8. *Оценка значимости транснациональных связей для эмигрантов.* На регулярной основе выпускники-мигранты поддерживают в большинстве случаев именно неформальные связи с мигрантами-соотечественниками: 56% охарактеризовали свою активность в данном направлении как частую, еще 41,7% иногда поддерживают неформальные связи с соотечественниками, также переехавшими за границу. Менее активны респонденты в вопросах поддержки профессиональных связей, еще меньше — деловых связей. Так, 27,4% респондентов отметили, что никогда не поддерживали деловых связей с соотечественниками за рубежом.

Активность выпускников-мигрантов в сфере развития транснациональных связей на Родине представлена крайне слабо. Подавляющее большин-

ство респондентов указало на то, что никогда не осуществляют инвестиций в ценные бумаги российских компаний, торговых операций с российскими компаниями и предпринимательскую деятельность в России. Что касается денежных переводов, только 6% опрошенных выпускников ежемесячно направляют денежные переводы близким в Россию, тогда как более 57% никогда этого не делали (Таблица 1).

Таблица 1

Распределение ответов мигрировавших выпускников на Вопрос 15 анкеты: «Продолжите, пожалуйста, фразу: “Я осуществляю...”»

Варианты ответов / процент ответивших	Ежемесячно	Иногда	Никогда
Денежные переводы близким в России	6,0%	36,9%	57,1%
Инвестиции в ценные бумаги российских компаний	1,2%	2,4%	96,4%
Передачу профессиональных знаний	14,3%	46,4%	39,3%
Передачу бытовых знаний	14,3%	59,5%	26,2%
Торговые операции с российскими компаниями	3,6%	22,6%	73,8%
Предпринимательскую деятельность в России	7,1%	7,1%	85,7%
Консультационную деятельность органов власти и управления в России	0,0%	6,0%	94,0%

Источник: составлено авторами.

Переходя к количественным оценкам вложений выпускников-мигрантов в экономику России, можно констатировать, что объемы денежных переводов крайне малы: 77% опрошенных направляют менее 100 долларов США в месяц своим близким в Россию. Еще более редки и малы объемы прямых иностранных инвестиций в Россию: 94% опрошенных тратят менее 100 долларов в месяц на подобные вложения. Наибольшие финансовые потоки от выпускников-мигрантов в Россию возникают в связи с транспортными расходами, туризмом, а также торговыми операциями в России: около 40%, 25% и 19% опрошенных тратят более 100 долларов в месяц на подобные нужды соответственно.

Подводя итоги относительно значимости транснациональных связей для эмигрантов, можно сделать вывод о том, что выпускники, находящиеся в эмиграции, крайне слабо способствуют их развитию, осуществляя незначительные финансовые вложения и переводы в Россию и не имея тесных деловых связей с соотечественниками за рубежом. Мигранты скорее склонны поддерживать неформальные связи и осуществлять передачу знаний, нежели осуществлять финансовый вклад в экономику России.

Выводы

Из анализа эмпирических работ и кейсов по отдельным странам построены гипотезы о характере влияния социально-экономических, политических и других факторов со стороны принимающей страны и страны происхождения на принятие решения о миграции. По результатам проведенного опроса 493 выпускников бакалавриата экономического факультета МГУ 1994–2014 годов выпуска получены следующие выводы:

- наиболее значимое влияние на решение о трудовой эмиграции из экономических факторов имеют неудовлетворенность уровнем жизни и возможности самореализации. Среди неэкономических факторов наиболее значимы причины статусного характера, а также желание находиться в политически стабильной ситуации;
- подтверждена важность образовательной миграции в качестве одного из основных каналов трудовой миграции профессионалов в будущем. Более 50% респондентов, уехавших из РФ, главной причиной отъезда из страны назвали желание продолжить обучение в иностранном вузе, также 35,7% выпускников-эмигрантов указали, что участвовали в программах краткосрочных стажировок за рубежом, и это оказало влияние на решение эмигрировать, еще 4,76% респондентов отметили, что проходили стажировки, т. к. планировали уехать в будущем;
- зафиксирована низкая активность выпускников-мигрантов в развитии транснациональных связей с соотечественниками. Подавляющее большинство респондентов никогда не осуществляло инвестиций в ценные бумаги российских компаний, торговых операций с российскими компаниями и предпринимательскую деятельность в РФ. Только 6% опрошенных ежемесячно направляют денежные переводы близким в Россию, тогда как более 57% никогда этого не делали;
- в качестве основных условий возвращения в РФ респонденты назвали возможность самореализации в выбранной профессиональной области в России, стабильность экономики, смену политического курса, льготные условия по ведению бизнеса, повышение оплаты труда в научной сфере и снижение процента по ипотеке;
- обоснована необходимость рассмотрения «потенциальных мигрантов» среди выпускников, которые могут увеличить долю высококвалифицированных эмигрантов в ближайшее время: 17% выпускников экономического факультета МГУ эмигрировали за рубеж, что превышает показатели официальной статистики для

экономистов, 12% выпускников активно желают уехать работать туда в будущем и 27,2% — скорее настроены на переезд. Более того, среди выпускников, вернувшихся в Россию, 19% уверено в желании мигрировать вновь и 47% скорее склонны к осуществлению переезда в будущем.

ЛИТЕРАТУРА

1. Astor A., Taseem A., Matallana M.A., Muthuswamy V., Folarin A., Olowu F.A., Vtallo V. and Lie R.K. (2005). Physician Migration: Views from Professionals in Colombia, Nigeria, India, Pakistan and the Philippines. *Social Science & Medicine*. V. 61, № 12.
2. Beine M., Docquier F., and Rapoport H. (2006). Measuring international skilled migration: New estimates accounting for age of entry. World Bank Research Report.
3. Clark X., Hatton T.J. and Williamson J.G.. (2002). Where Do U.S. Immigrants Come From and Why? Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research. NBER Working Paper № 8998. 2002.
4. Hanson G.H. (2010). Handbook of Development Economics. Elsevier B.V. University of California, San Diego and NBER. V. 5. P. 4363–4414.
5. Lee E.S.A. (1966). Theory of Migration // *Demography*. 1966. № 3. P. 47–57.
6. Siar S.V. (2013). From Highly Skilled to Low Skilled: Revisiting the Deskilling of Migrant Labor. Philippine Institute for Development Studies. Discussion Paper Series № 30. 2013.

Горемышев А.В.
Санкт-Петербургский государственный университет,
Россия

Капусткин В.И.
Санкт-Петербургский государственный университет,
Россия

АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ ВАРИАНТ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКОЙ АТОМНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ НА МИРОВОМ РЫНКЕ

Аннотация

В статье дается обзор основных тенденций развития мирового рынка продукции атомной энергетики и предлагается альтернативный авторский вариант разработки стратегии конкурентоспособности российской ядерной энергетики на основе теории ограничений Голдратта, пяти конкурентных сил Портера и Метода анализа иерархий.

Ключевые слова: конкурентоспособность, стратегия, мировой рынок продукции атомной энергетики, международный бизнес, теория ограничений, метод анализа иерархий.

Artem V. Goremyshev
Saint Petersburg State University,
Russia

Vadim I. Kapustkin
Saint Petersburg State University,
Russia

RUSSIAN NUCLEAR POWER INDUSTRY COMPETITIVENESS STRATEGY AT THE WORLD MARKET ALTERNATIVE OPTION DEVELOPMENT

Annotation

The paper deals with an overview of the world nuclear energy products market main development trends and Russian nuclear power industry global market competitiveness strategy, the strategy critical analysis is carried out, authors alternative for developing algorithms and forming a strategy for competitiveness in the industry are offered using the example of AHP-SWOT analysis.

Keywords: competitiveness, strategy, world market of nuclear energy products, international business, constraint theory, hierarchy analysis method.

Введение

Ключевая особенность нынешнего периода развития мировой атомной энергетики в том, что за последнее десятилетие сильно обострилась конкуренция на таких рынках, как энергомашиностроение, сооружение и сервис АЭС, ядерное топливо, природный уран. Основной вектор развития атомной энергетики планомерно перемещается в Азиатско-Тихоокеанский регион (кроме Японии) и в развивающиеся страны Латинской Америки и Африки. Среди тех государств, которые заявили о создании атомной энергетики или уже активно развивают данную отрасль, следует назвать Пакистан, Иран, Индию, Бразилию, Аргентину, Египет, ЮАР, Индонезию, Бангладеш, Турцию и ОАЭ. За эти рынки разворачивается конкурентная борьба производителей ядерного топлива и сооружения АЭС. Усиливается влияние на ядерную энергетику процессов глобализации мировой экономики: рост концентрации капитала, масштабность слияний и поглощений в отрасли, создание транснациональных корпораций, способных на значительные инвестиции и серьезные инновации. В этих условиях России необходимо сохранить и приумножить позиции на мировом рынке продукции ядерной энергетики. Россия может быть вытеснена с атомного рынка, если она не предпримет меры по созданию современных инновационных ядерных технологий и удобных для зарубежных клиентов схем их внедрения. Компании Японии, ЕС и США будут пытаться вытеснить российских конкурентов с азиатского рынка (Индии, КНР, Ирана, Бангладеш, Турции), рынка бывших социалистических стран ЦВЕ и стран СНГ с заменой отечественных реакторов и энергоблоков на зарубежные аналоги. С другой стороны, китайская продукция с учетом ее значительно более низкой цены также составляет заметную конкуренцию отечественной.

Потребности мирового сообщества в энергии постоянно растут, однако запасы ископаемых видов топлива безграничны. Рост спроса обуславливает остроту проблемы определения перспективных энергетических ресурсов и источников энергии. Увеличение потребления энергии стало важнейшей приметой экономического развития государств мира. Поэтому состояние мирового рынка энергоресурсов является важнейшим фактором развития сегодняшней мировой экономики. Наиболее очевидное решение нарастающей энергетической проблемы заключается в использовании альтернативных и возобновляемых источников энергии. Сегодня рост потребляемых объемов нефти, газа и угля негативно сказывается на экологии, тогда как использование атомной (при безаварийном сценарии), ветровой или солнечной энергии не наносит вред окружающей среде.

Структура потребления топлива и энергии в мире за последние годы существенно не изменилась несмотря на старания отдельных стран, а также

международных организаций. Мировое потребление энергетических ресурсов превысило 10 млрд тонн нефтяного эквивалента; при этом органическое (ископаемое и возобновляемое) топливо составляет около 90% в структуре мирового потребления первичной энергии (см.: Половинкин, Фомичев, 2015). Сегодня главный источник энергии это углеводородное топливо, и в перспективе оно, скорее всего, так и останется абсолютным лидером. Общими тенденциями энергетики последнего десятилетия являются глобализация и либерализация энергетического рынка, усиление экологических факторов и природоохранных мер, рост цен на сырье, увеличение стоимости производства энергии, а также техническое развитие и усложнение энергетических систем.

Стратегии и механизмы совершенствования конкурентоспособности и развития энергетики достаточно давно стали предметом теоретических и прикладных исследований отечественных и зарубежных ученых, таких как: В.Г. Родионов (2010), М. Портер (2017), У. Детмер (2017).

Цель статьи — разработка альтернативного варианта стратегии конкурентоспособности российской атомной энергетики на мировом рынке.

Основные результаты

Конкурентоспособность атомной энергетики

Обеспечение топливом и энергией является одной из главных задач и проблем нашего времени. Энергетика, ориентированная на углеводородное сырье, со временем может себя исчерпать. Решение задачи определяется устойчивым развитием мировой экономики, то есть развитием без истощения экономических, экологических и социальных ресурсов. Значительную долю в этом процессе по праву может составить атомная энергетика. Данная отрасль пока не в состоянии заменить углеводороды, она не столь конкурентоспособна по экономичности, безопасности и расположению общестественности, как другие виды получения энергии. Но из существующих ныне технологий производства электроэнергии именно атомная энергетика имеет реально большой резерв топлива, минимально загрязняет окружающую среду. Она вполне способна решать такие глобальные задачи, как борьба с бедностью и обеспечение устойчивого развития, а также противостояние климатическим изменениям и сокращение выброса вредных газов в атмосферу. В.Г. Родионов отмечает: *«Использование на АЭС ядерного топлива не сопровождается образованием двуокси углерода CO_2 , а также не создает окислов серы и азота, приводящих к кислотным осадкам. Учитывая тепловорную способность, эксплуатация действующих АЭС всего мира позволяет экономить около 400 млн тонн нефти ежегодно. Однако в расчете*

на единицу производимой электроэнергии АЭС сбрасывают в окружающую среду больше тепла, чем ТЭС аналогичной мощности» (см.: Родионов, 2010). Если рассмотреть прогноз Международного энергетического агентства (МЭА) (см. World Energy Outlook Special Report, 2016), то из него отчетливо прослеживается увеличение доли атомной энергетики в мировом энергобалансе, однако в отчете отмечается, что на перспективу до 2030 г. все низкоуглеродные варианты в совокупности составляют около четверти потребности в энергобалансе 2030 года. В другом отчетном документе МЭА (IEA, 2017) приведены показатели увеличения доли атомной энергии в мировом энергобалансе, выраженные в количестве и типах строящихся реакторов, генерирующих мощностях и прогнозе до 2025 года. Из данного отчетного документа видно, что Китай является лидером по количеству строящихся реакторов третьего поколения, Россия занимает второе место.

Сегодня страны мира вынуждены заботиться об энергообеспечении на долгую перспективу, поэтому наблюдаемый во всем мире; «атомный ренессанс» стал вполне закономерным, и даже страшная катастрофа на АЭС Фукусима Даичи не остановила, хотя и несколько снизила темпы развертывания «атомного ренессанса». Перспективы ядерной энергетики определяются ее конкурентоспособностью по сравнению с другими видами получения энергии. В своем развитии в прошлом XX веке мировая атомная энергетика наткнулась на ряд проблем, связанных, в основном, с проблемами безопасности. Строительство более безопасных «быстрых» реакторов ограничилось первыми опытными блоками из-за их большей стоимости по сравнению с тепловыми реакторами. Пока не решены полностью проблемы обращения с отдельными видами облученного ядерного топлива и радиоактивными отходами (РАО), а также вопросы топливообеспечения быстрых реакторов на длительную перспективу. Тем более не решены проблемы нераспространения ядерного топлива и атомного оружия.

Таким образом, надо признать, что теоретически потенциальная опасность аварий с большим экологическим и экономическим ущербом остается, происходит накопление высокоактивных и долгоживущих отходов. Лишь после освоения реакторов «постфукусимовского типа», у которых будут полностью исключены крупные аварии, масштабы развития ядерной энергетики, прежде всего по условиям безопасности, могут стать практически неограниченными.

Проблемой остается и весьма высокие затраты на сооружение АЭС, и сроки их введения в эксплуатацию. В атомной энергетике инвестиционные проекты требуют значительных капитальных вложений, по данным ГК «Росатом», от 80 до 160 миллиардов рублей за блок (в зависимости от типа энергоблока) (см.: Росатом, 2017), также следует не забывать о росте стоимо-

сти АЭС в процессе строительства. Они также имеют длительные сроки реализации и окупаемости, срок строительства энергоблоков атомных электростанций составляет 5–7 лет, а срок их эксплуатации 50 — 60 лет (см.: Росатом, 2017). Сегодня экономические расчеты в сфере атомной энергетики должны учитывать несколько важных факторов. Строительство АЭС целесообразно, если стоимость конечного киловатт-часа не будет превышать самый дешевый альтернативный способ производства электроэнергии. При планировании объекта сооружения АЭС также сопоставляются цены на основные виды топлива (газ, уголь и нефть), а также сравнивается стоимость объекта сооружения АЭС и альтернативных объектов генерации тепловой и электрической энергии. Для сравнительного анализа атомных электростанций с другими видами генерации энергии специалисты рассматривают прежде всего такие факторы конкурентоспособности проектов АЭС, как стоимость вырабатываемой электроэнергии и капитальные затраты. Конкурентоспособная стоимость электроэнергии — базовое условие развития атомной энергетики. Показатель капитальных затрат является очень важным для конкурентоспособности атомной энергетики, т. к. именно эти затраты приносят наибольший вклад в среднюю стоимость электроэнергии. Рост атомной энергетики также зависит от энергетических альтернатив, которые имеются у каждой страны, от значения для нее таких факторов, как низкий выброс парниковых газов, что пока еще совершенно не учитывается во многих странах. Новые АЭС требуют огромных затрат и являются дорогостоящими инженеринговыми объектами, их стоимость может почти в три раза превышать стоимость электростанций на органическом топливе. Они имеют большие размеры, их процесс сооружения занимает намного больше времени, чем процесс сооружения других электростанций на органическом топливе. От динамики роста спроса на электроэнергию зависит, что будет важнее при выборе: высокие затраты на строительство АЭС или низкие и стабильные долгосрочные эксплуатационные расходы в атомной энергетике.

Стратегия конкурентоспособности России на мировом рынке атомной энергетики (в части сооружения АЭС)

На сегодняшний день атомную отрасль России на мировом рынке представляет ГК «Росатом» (см.: Росатом, 2017), которая объединяет активы в области атомной энергетики, проектирования и сооружения АЭС, энергетического машиностроения. Госкорпорация «Росатом» является крупнейшей в России генерирующей компанией, которая обеспечила по итогам 2016 года 196,37 млрд кВт.ч электроэнергии (или 18,3% от общей выработки в стране). Росатом занимает 1-е место в мире по величине портфеля зарубежных проектов (34 энергоблока в 12 странах). Разработка стратегии конкуренто-

способности компании базируется на трех стратегических задачах: (1) повышении доли на международных рынках; (2) снижении себестоимости продукции и сроков протекания процессов; (3) новых продуктах для российского и международных рынков¹ (см.: Росатом, 2017). Для разработки стратегии конкурентоспособности авторами используются следующие теории, модели и анализ: теория ограничений Голдратта (ТОГ)², Модель пяти конкурентных сил Майкла Портера и Метод анализа иерархий (МАИ). Модель разработки стратегии конкурентоспособности заключается в следующем:

- на первых трех шагах проводится анализ по пяти силам М. Портера (см.: Портер, 2017);
- далее, на шаге №4 используется МАИ для проверки, после того как данные будут проверены и подтверждены или опровергнуты, необходимо выработать рекомендации (план мероприятий) для построения стратегии конкурентоспособности.

Теория конкуренции Майкла Портера говорит о том, что на рынке существует пять движущих сил, которые определяют возможный уровень прибыли на рынке. Каждая сила в модели М. Портера представляет собой отдельный уровень конкурентоспособности товара:

- рыночная власть покупателей;
- рыночная власть поставщиков;
- угроза вторжения новых участников;
- опасность появления товаров-заменителей;
- уровень конкурентной борьбы или внутриотраслевая конкуренция.

При разработке стратегии конкурентоспособности, базирующейся на теории конкуренции Портера, авторы считают целесообразным дополнить данную теорию методом анализа иерархий, а также элементами теории ограничений Голдратта, что позволит не только принять правильное решение в направлении разработки стратегии конкурентоспособности, но и оценить количественно влияние каждой из пяти сил по Портеру. При разработке стратегии конкурентоспособности элементы теории ограничений, в свою очередь,

¹ Новый продукт (бизнес) — продукт за рамками комплексного предложения по поставке атомной станции и исследовательских реакторов, а также выполнения гособоронзаказа.

² Авторы придерживаются классического определения Теории ограничений Голдратта (ТОГ), которое было предложено Ульямом Детмером (см.: Детмер, 2017). ТОС — Теория ограничений (от англ. Theory of constraints) — популярная концепция менеджмента, разработанная в 1980-х гг. доктором Элией Голдраттом. Она предлагает концентрировать организационные ресурсы на устранении ограничений (конфликтов), которые мешают компании полностью реализовать ее потенциал. Метод рассуждений Голдратта составляет основу теории ограничений и позволяет успешно разрешать множество противоречий: между сроками и качеством, стоимостью и затратами, требуемой производительностью и имеющимися ресурсами.

помогут обнаружить ограничения данной стратегии, ослабить влияние этих ограничений, сосредоточить влияние на главном ограничителе стратегии, снять ограничение, а также при необходимости определить следующий элемент, сдерживающий стратегию конкурентоспособности. На первом этапе разработки стратегии конкурентоспособности необходимо оценить конкурентоспособность товара корпорации и уровень конкуренции на рынке присутствия. В формах представленных ниже 5 таблиц, каждая из которых оценивает уровень угрозы одной из пяти сил конкуренции по Портеру. В каждой таблице приведены параметры для оценки конкуренции и дано их краткое описание. Оценка параметров проводится по 3-бальной шкале. Для того чтобы оценить влияние каждой конкурентной силы из модели конкуренции Майкла Портера, достаточно выбрать одно из трех утверждений в таблице и проставить соответствующий балл от 1 до 3. Проставленные баллы суммируются в конце каждой таблицы и предоставляется расшифровка их значений.

В своей модели Портер описывает 3 ключевых параметра, которые необходимо оценить для анализа конкуренции на рынке присутствия:

1. Уровень угрозы со стороны товаров-субститутов (или товаров-заменителей);
2. Уровень внутри отраслевой конкуренции;
3. Угроза появления новых игроков, способных запустить передел рынка.

Таблица 1

Оценка для товаров-субститутов (заменителей)¹

Параметр оценки	Комментарии	Оценка параметра		
		3	2	1
Товары-заменители «цена-качество»	Способные обеспечить то же самое качество по более низким ценам	Существуют и занимают высокую долю на рынке	Существуют, но только вошли на рынок и их доля мала	Не существуют
			2	
ИТОГОВЫЙ БАЛЛ		2		
1 балл		низкий уровень угрозы со стороны товаров-заменителей		
2 балла		средний уровень угрозы со стороны товаров-заменителей		
3 балла		высокий уровень угрозы со стороны товаров-заменителей		

¹ В данной статье авторы не намерены вдаваться в подробности экспертных оценок, логика экспертной оценки будет раскрыта в более масштабном исследовании на данную тему

Оценка уровня внутриотраслевой конкуренции

Параметр оценки	Комментарии	Оценка параметра		
		3	2	1
Количество игроков	Чем больше игроков на рынке, тем выше уровень конкуренции и риск потери доли рынка	Высокий уровень насыщения рынка	Средний уровень насыщения рынка (3–10)	Небольшое количество игроков (1–3)
				1
Темп роста рынка	Чем ниже темп роста рынка, тем выше риск постоянного передела рынка	Стагнация или снижение объема рынка	Замедляющийся, но растущий	Высокий
		3		
Уровень дифференциации продукта на рынке	Чем ниже дифференциация продукта, чем выше стандартизация продукта — тем выше риск переключения потребителя между различными компаниями рынка	Компании продают стандартизированный товар	Товар на рынке стандартизирован по ключевым свойствам, но отличается по дополнительным преимуществам	Продукты компаний значимо отличаются между собой
			2	1
Ограничение в повышении цен	Чем меньше возможностей в повышении цен, тем выше риск потери прибыли при постоянном росте затрат	Жесткая ценовая конкуренция на рынке, отсутствуют возможности в повышении цен	Есть возможность к повышению цен только в рамках покрытия роста затрат	Всегда есть возможность к повышению цены для покрытия роста затрат и повышения прибыли
ИТОГОВЫЙ БАЛЛ		9		
4 балла		Низкий уровень внутриотраслевой конкуренции		
5–8 баллов		Средний уровень внутриотраслевой конкуренции		
9–12 баллов		Высокий уровень внутриотраслевой конкуренции		

Оценка угрозы входа новых игроков

Параметр оценки	Комментарии	Оценка параметра		
		3	2	1
Экономия на масштабе при производстве товара или услуги	Чем больше объем производства, тем ниже стоимость за покупки материалов для производства товара, тем в меньшей степени постоянные издержки производства влияют на единицу продукции	отсутствует	существует только у нескольких игроков рынка	значимая
			2	
Сильные марки с высоким уровнем знания и лояльности	Чем сильнее чувствуют себя существующие торговые марки в отрасли, тем сложнее новым игрокам в нее вступить	отсутствуют крупные игроки	2–3 крупных игрока держат около 50% рынка	2–3 крупных игрока держат более 80% рынка
			2	
Дифференциация продукта	Чем выше разнообразие товаров и услуг в отрасли, тем сложнее новым игрокам вступить на рынок и занять свободную нишу	низкий уровень разнообразия товара	существуют микро-ниши	все возможные ниши заняты игроками
			2	
Уровень инвестиций и затрат для входа в отрасль	Чем выше начальный уровень инвестиций для вступления в отрасль, тем сложнее войти в отрасль новым игрокам	низкий (окупается за 1–3 месяца работы)	средний (окупается за 6–12 месяцев работы)	высокий (окупается более чем за 1 год работы)
				1
Доступ к каналам распределения	Чем сложнее добраться до целевой аудитории на рынке, тем ниже привлекательность отрасли	доступ к каналам распределения полностью открыт	доступ к каналам распределения требует умеренных инвестиций	доступ к каналам распределения ограничен
				1

Параметр оценки	Комментарии	Оценка параметра		
		3	2	1
Политика правительства	Правительство может лимитировать и закрыть возможность входа в отрасль с помощью лицензирования, ограничения доступа к источникам сырья и другим важным ресурсам, регламентирования уровня цен	нет ограничивающих актов со стороны государства	государство вмешивается в деятельность отрасли, но на низком уровне	государство полностью регламентирует отрасль и устанавливает ограничения
				1
Готовность существующих игроков к снижению цен	Если игроки могут снизить цены для сохранения доли рынка — это значимый барьер для входа новых игроков	игроки не пойдут на снижение цен	крупные игроки не пойдут на снижение цен	при любой попытке ввода более дешевого предложения существующие игроки снижают цены
			2	
Темп роста отрасли	Чем выше темп роста отрасли, тем охотнее новые игроки желают войти на рынок	высокий и растущий	замедляющийся	стагнация или падение
			2	
ИТОГОВЫЙ БАЛЛ		13		
8 баллов		Низкий уровень угрозы входа новых игроков		
9–16 баллов		Средний уровень угрозы входа новых игроков		
17–24 балла		Высокий уровень угрозы входа новых игроков		

Следующим шагом является оценка рыночной власти покупателей, оценка приведена в таблице 4.

Оцените угрозы ухода потребителей

Параметр оценки	Комментарии	Оценка параметра		
		3	2	1
Доля покупателей с большим объемом продаж	Если покупатели сконцентрированы и совершают закупки в больших масштабах, компания будет вынуждена постоянно идти им на уступки	более 80% продаж приходится на нескольких клиентов	Незначительная часть клиентов держит около 50% продаж	Объем продаж равномерно распределен между всеми клиентами
		1		
Склонность к переключению на товары-субституты	Чем ниже уникальность товара компании, тем выше вероятность того, что покупатель сможет найти альтернативу и не понести дополнительных рисков	товар компании не уникален, существуют полные аналоги	товар компании частично уникален, есть отличительные характеристики, важные для клиентов	товар компании полностью уникален, аналогов нет
			2	
Чувствительность к цене	Чем выше чувствительность к цене, тем выше вероятность того, что покупатель купит товар по более низкой цене у конкурентов	покупатель всегда будет переключаться на товар с более низкой ценой	покупатель будет переключаться только при значимой разнице в цене	покупатель абсолютно не чувствителен к цене
			2	
Потребители не удовлетворены качеством существующего на рынке	Неудовлетворенность качеством порождает скрытый спрос, который может быть удовлетворен новым игроком рынка или конкурентом	неудовлетворенность ключевыми характеристиками товара	неудовлетворенность второстепенными характеристиками товара	полная удовлетворенность качеством
			2	
ИТОГОВЫЙ БАЛЛ		7		
4 балла		Низкий уровень угрозы ухода клиентов		
5–8 баллов		Средний уровень угрозы ухода клиентов		
9–12 баллов		Высокий уровень угрозы потери клиентов		

3-й шаг в анализе 5 сил Портера — оценка угрозы для бизнеса со стороны поставщиков, оценка приведена в таблице 5.

Таблица 5

Оценка угрозы для бизнеса со стороны поставщиков

Параметр оценки	Комментарии	Оценка параметра	
		2	1
Количество поставщиков	Чем меньше поставщиков, тем выше вероятность необоснованного повышения цен	Незначительное количество поставщиков или монополия	Широкий выбор поставщиков
			1
Ограниченность ресурсов поставщиков	Чем выше ограниченность объемов ресурсов поставщиков, тем выше вероятность роста цен	ограниченность в объемах	неограниченность в объемах
			1
Издержки переключения	Чем выше издержки переключения, тем выше угроза к росту цен	высокие издержки к переключению на других поставщиков	низкие издержки к переключению на других поставщиков
			1
Приоритетность направления для поставщика	Чем ниже приоритетность отрасли для поставщика, тем меньше внимания и усилий он в нее вкладывает, тем выше риск некачественной работы	низкая приоритетность отрасли для поставщика	высокая приоритетность отрасли для поставщика
			1
ИТОГОВЫЙ БАЛЛ		4	
4 балла		низкий уровень влияния поставщиков	
5–6 баллов		средний уровень влияния поставщиков	
7–8 баллов		высокий уровень влияния поставщиков	

Заключительный шаг в анализе по Портеру — разработка плана мероприятий, это своеобразный «вектор» конкурентной стратегии, в направлении которого корпорация должна двигаться. Корпорация, которая не задает подобный «вектор» направления, обычно «застревает посередине», работает

крайне неэффективно и осуществляет свою деятельность в крайне неблагоприятных конкурентных условиях. Последствия этого достаточно стандартные: потеря доли рынка, крайне неэффективное управление инвестициями, низкая выручка и рентабельность.

Заключение

Анализ конкурентных сил по Портеру удобнее всего проводить с помощью таблиц, присваивая каждому параметру балл, отражающий низкую, среднюю или высокую степень угрозы для компании. Мы получили количественные показатели в каждой из пяти сил Портера, самый высокий итоговый балл получен в Таблице 3 «Оценка угрозы входа новых игроков», но стоит ли акцентировать на данной проблеме всю разработку стратегии? По мнению авторов, гораздо эффективнее провести проверку данных суждений с помощью МАИ, что будет являться сбалансированным путем решения трудной проблемы, позволит оставить математический аппарат достаточно простым и позволит богатству структуры нести бремя сложности. Дальнейшее применение инструментов ТОГ на базовом уровне предоставляет менеджерам возможность найти ответы на главные вопросы, связанные с процессом изменений при разработке и прогнозировании конкурентной стратегии, а именно: «Что менять?», «На что менять?», «Как обеспечить изменения?».

ЛИТЕРАТУРА

1. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов. М.: Альпина Бизнес Букс, 2017. 454 с.
2. Половинкин В.Н., Фомичев А.Б. Энергетические вызовы XXI века. Дата: 24/09/2015 <http://www.proatom.ru/modules.php?name=News&file=print&sid=6260> (дата обращения: 03.09.2017).
3. Росатом (2017). Миссия. Стратегические цели. Ценности. <http://www.rosatom.ru/about/mission/> (дата обращения: 12.09.2017).
4. Детмер У. Теория ограничений Голдратта: системный подход к непрерывному совершенствованию. 8-е изд. М.: Альпина Паблишер 2017. 444 с.
5. Родионов В.Г. Энергетика: проблемы настоящего и возможности будущего М.: ЭНАС, 2010. 352 с.
6. World Energy Outlook Special Report. Energy and Air Pollution. (2016). <https://www.iea.org/publications/freepublications/publication/WorldEnergyOutlookSpecialReport2016EnergyandAirPollution.pdf> (дата обращения: 01.09.2017).
7. IEA (2017). Energy Technology Perspectives 2017. Cataclysing Energy Technology Transformations. IEA. Paris. http://dx.doi.org/10.1787/energy_tech-2017-en (дата обращения: 01.09.2017).

REFERENCES

1. *Porter M.* (2017). Konkurentnaya strategiya: Metodika analiza otraslej i konkurentov. M.: Al'pina Biznes Buks. 454 s. (In Russian).
2. *Polovinkin V.N., Fomichev A.B.* EHnergeticheskie vyzovy XXI veka. Data: 24/09/2015 <http://www.proatom.ru/modules.php?name=News&file=print&sid=6260> (accessed: 03.09.2017). (In Russian).
3. Rosatom (2017). Missiya. Strategicheskie celi. Cennosti. <http://www.rosatom.ru/about/mission/> (accessed: 12.09.2017). (In Russian).
4. *Detmer U.* (2017)/ Teoriya ogranichenij Goldratta: sistemnyj podhod k nepreryvnomu sovershenstvovaniyu. 8-e izd. M.: Al'pina Pablisher. 444s. (In Russian).
5. *Rodionov V.G.* (2010). EHnergetika: problemy nastoyashchego i vozmozhnosti budushchego M.: EHNAS. 352 s. (In Russian).
6. World Energy Outlook Special Report. Energy and Air Pollution. (2016). <https://www.iea.org/publications/freepublications/publication/WorldEnergyOutlookSpecialReport-2016EnergyandAirPollution.pdf> (accessed: 01.09.2017).
7. IEA (2017). Energy Technology Perspectives 2017. Catalysing Energy Technology Transformations. IEA. Paris. http://dx.doi.org/10.1787/energy_tech-2017-en (accessed: 01.09.2017).

ЯПОНО-РОССИЙСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ И ИНВЕСТИЦИЙ¹

Аннотация

В статье проведен краткий анализ внешней торговли и прямых иностранных инвестиций Японии и России. Показано, что японо-российский экспорт представлен преимущественно продукцией высокой добавленной стоимости, которая «оплачивается» ресурсно-ориентированным импортом. На основании расчетов показателей интенсивности и взаимодополняемости торговли двух стран авторами сделан вывод о том, что Япония и Россия не являются «идеальными партнерами» в настоящее время. Анализ данных о японских прямых зарубежных инвестициях, а также о компаниях с японским капиталом, зарегистрированных в России, подтверждает, что качественный уровень сотрудничества также остается довольно низким: производственные инвестиции, в привлечении которых в первую очередь заинтересована Россия, не приносят возлагаемых на них результатов. Вместе с тем подписанные соглашения и достигнутые договоренности в ходе двусторонних встреч и переговоров различных уровней в 2016–2017 гг. и последовательная реализация намеченных инициатив несомненно могут создать предпосылки для позитивных изменений в сферах торгово-экономического и инвестиционного сотрудничества.

Ключевые слова: Япония; Россия; торгово-экономическое сотрудничество; прямые зарубежные инвестиции.

¹ Статья подготовлена при поддержке проекта РФФИ № 17-02-00688 «Трансформация внешнеэкономической политики России в меняющихся геополитических условиях», а также research science project Japan's Trade Policy Under the Implementation of the Strategy of Global Outreach. (Individual research grant of Kaichi International University, Chiba Prefecture, Japan; fiscal year 2017; principal investigator: Victor Gorshkov).

JAPAN-RUSSIA TRADE AND INVESTMENT COOPERATION

Abstract

This paper provides a short overview of Japan-Russia foreign trade and foreign direct investment. The study shows that Japan-Russia's exports is primarily constituted by high value-added products that are traded in exchange for the natural-resource-oriented imports. Trade intensity and trade complementarity indices indicate that at present Japan and Russia can hardly be regarded as "ideal" trade partners. The analysis on foreign direct investment and Japanese companies registered in Russia demonstrates a very low quality level of the investment cooperation: Manufacturing foreign direct investment, that is a primary focus of Russia's government, is not bearing expected results. Nevertheless, signed agreements and planned political initiatives of 2016–2017 regarding further incremental development of bilateral cooperation have the potential to create preconditions for quality changes in the structure of foreign trade, economic, and investment cooperation between the two countries.

Keywords: Japan; Russia; foreign trade; foreign direct investment.

1. Введение

В 2016–2017 гг. наметились положительные тенденции в развитии японо-российских отношений, которые могут дать новый импульс для дальнейшего развития и укрепления сотрудничества в торгово-экономической и инвестиционной сферах. По итогам III Восточного экономического форума, проведенного в г. Владивостоке 6–7 сентября 2017 г., было подписано 56 японо-российских документов различного уровня. На современном этапе внешнеэкономические связи между двумя странами также обозначены в «Плане сотрудничества»¹ и российского списка приоритетных инвестиционных проектов, сформулированных представителями двух стран в результате встреч различного уровня в 2016–2017 гг.²

¹ План состоит из восьми пунктов по развитию сотрудничества в сферах энергетики, промышленности, здравоохранения, сельского хозяйства, городской среды, кооперации предприятий малого и среднего бизнеса, высоких технологий и гуманитарных обменов.

² В частности, 15–16 декабря 2016 г. состоялся официальный визит Президента Российской Федерации в Японию (г. Нагато и г. Токио), который наметил значительные сдвиги в об-

Япония заинтересована в сотрудничестве с Россией, несмотря на то что она поддержала санкции западных стран в отношении России (Корнейко, 2015), а Россия, в свою очередь, может рассматривать Японию как перспективное направление «поворота на Восток». Более того, укрепление связей с Японией может помочь России снизить зависимость от Китая (Okada, 2014), и здесь интересы двух стран совпадают: несмотря на тот факт, что роль Японии в Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР) остается значительной, растущая конкуренция с Китаем подталкивает Японию к переосмыслению своей роли в регионе.

Целью настоящей работы является проведение качественной оценки двустороннего сотрудничества Японии с Россией на основе анализа внешней торговли и прямых иностранных инвестиций (ПИИ) между двумя странами на современном этапе.

2. Внешняя торговля России и Японии: краткий обзор

Япония активно развивает международные торговые отношения путем заключения двусторонних и многосторонних соглашений о свободной торговле и экономическом партнерстве, в том числе с развивающимися странами (Gorshkov & Podoba, 2016). Доля России во внешней торговле с Японией невелика, но часто подчеркивается, что в перспективе Япония — важный торговый партнер России. В последнее время исследованию торговых взаимоотношений двух стран посвящено немало работ, в частности, следует отметить исследования Корнейко (2015), Стрельцова (2016), Тимониной (2016).

Экспорт Японии в Россию в 2016 г. составил 5,1 млрд долл. США и оказался значительно меньше объемов импорта (11,3 млрд долл. США). Динамика товарооборота показывает, что в период 2000–2008 гг. и 2009–2014 гг. наблюдалось постепенное наращивание объемов двусторонней торговли. Исключение составляют 2009 г. (значительное снижение) и 2014–2016 гг., что в первом случае объясняется негативным влиянием мирового финансового кризиса, а во втором может быть связано с влиянием антироссийских санкций, к которым присоединилась Япония.

Торговый баланс для Японии с 2009 г. стабильно является отрицательным, что связано с увеличением доли энергоносителей в структуре импор-

ласти двусторонних отношений. По результатам встречи было подписано 12 межправительственных и межведомственных, а также 68 коммерческих документов и подтверждена необходимость всестороннего развития российско-японских отношений как отвечающих стратегическим интересам обеих стран.

та Японии из России. В 2014 г. он достиг своего исторического максимума 15 млрд долл. США (рис. 1).



Рис. 1. Показатели внешней торговли Японии и России

Примечание. Экспорт и импорт Японии в/из Россию (и) (левая шкала), торговый баланс, тыс. долл. США; доля России в экспорте и импорте Японии, % (правая шкала).

Источник: составлено авторами на основании данных JETRO

[URL: <http://www.jetro.go.jp/en/reports/statistics/> (дата обращения: 04.09.2017).

По итогам 2016 г. Российская Федерация занимает 23-е место среди экспортных рынков для японских товаров и 13-е место по импорту. Удельный вес России во внешнеторговом обороте Японии в 2016 г. составил 2,2%, в том числе по импорту — 2,1%, по экспорту — 1,0% (рис. 1). Фактически в 2000-е годы доля России в экспорте и импорте Японии колеблется в диапазоне 1–3%, при этом доля импорта, как правило, выше доли экспорта в среднем на 1%.

Товарная структура внешней торговли из Японии в Россию находится под влиянием так называемого «эффекта колеи» (Belov, 2016): экспорт представлен преимущественно продукцией высокой добавленной стоимости, которая по сути дела «оплачивается» ресурсно-ориентированным импортом. По результатам 2016 г. в экспорте Японии в Россию преобладают автомобили, средства наземного транспорта (48,8%) и комплектующие к ним (9,2%), каучук, резина и изделия из них (6,0%), строительная техника и горное оборудование (4,2%) и первичные двигатели (3,1%). Следует отметить, что объемы реального экспорта товаров под японскими брендами могут превышать указанные данные ввиду того, что поставка товаров может осуществляться через третьи страны, где зарегистрированы дочерние предприятия японских компаний (Стрельцов, 2016).

Из России в Японию импортировались сырая нефть и продукты нефтепереработки (29,2%), сжиженный природный газ (22%), уголь (12,3%), цвет-

ные металлы (11,9%) и морепродукты (9,1%). В общей сложности в товарной структуре российского экспорта в Японию более 80% приходится на поставки минеральных продуктов. Согласно данным *Japan Foreign Trade Council, Inc.* по итогам 2016 г. Россия замыкает пятерку крупнейших поставщиков минерального топлива в Японию, уступая Саудовской Аравии, Австралии, ОАЭ и Катару, а также занимает третье место по поставкам в Японию угля, продукции деревопереработки и кукурузы¹. В целом импорт российских товаров из Японии за последние четыре года упал на 15%, а экспорт в Россию снизился на 23% по многим категориям, в том числе и товарам энергетической группы с 82,2% до 74% (Министерство экономического развития и торговли РФ, 2017). Несмотря на общее снижение, показатели по отдельным категориям товаров дали стремительный рост вверх².

Для анализа оценки торгово-экономического сотрудничества Японии и России, приведем расчетные данные индекса интенсивности и индекса взаимодополняемости торговли. В 2016 г. индекс интенсивности торговли Японии с Россией составил 70 и значительно уступает аналогичному показателю других торговых партнеров Японии (Китай, США). Фактически за в 2012–2016 гг. индекс интенсивности торговли снизился на 20%, что свидетельствует о том, что Япония более активно торгует не с Россией, а с другими странами мира (рис. 2).

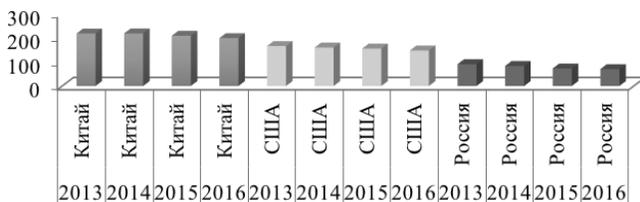


Рис. 2. Индекс интенсивности торговли Японии с отдельными странами

Источник: рассчитано авторами.

¹ Поставщики угля в Японию в 2016 г.: Австралия (1-е место), Индонезия (2-е место), Россия (3-е место); продукции деревопереработки — Канада (1-е место), США (2-е место), Россия (3-е место); кукурузы — США (1-е место), Бразилия (2-е место), Россия (3-е место) (*Japan Foreign Trade Council*, 2017).

² В частности, в последние годы увеличиваются такие статьи импорта в Россию из Японии, как оптические, кинематографические, измерительные, контрольные, хирургические и другие приборы, а также возрос импорт различных химических и фармацевтических товаров. Россия, в свою очередь, увеличивает в Японию экспорт продовольствия.

Аналогичная ситуация складывается и с индексом взаимодополняемости: для торговли России с Японией он составляет 51,4%; в паре торговли Японии с Россией — 70,5%, что позволяет предположить, что японский экспорт в большей степени дополняет структуру российского импорта, нежели наоборот.

3. Прямые иностранные инвестиции Японии в Россию на современном этапе

По данным *JETRO*, в последние годы идет наращивание объемов накопленных прямых зарубежных инвестиций (ПЗИ) Японии: за период 2010–16 гг. их объем увеличился в 1,4 раза и составил 1,4 трлн долл. США. Основными реципиентами японских накопленных ПЗИ являются США (33,4%), Каймановы острова (11,3%), Соединенное Королевство (8,9%), Китай (8,0%) и Нидерланды (7,8%), Австралия (4,9%)¹. Об активной зарубежной деятельности японских компаний свидетельствуют также данные о количестве компаний, зарегистрированных за рубежом: по состоянию на октябрь 2016 г. их было 71 820. Наибольшее количество компаний с японскими инвестициями находится в Китае — 32 313, США — 8422, Индии — 4590, Германии — 1811, Индонезии — 1783, Таиланде — 1783 (MOFA, 2017). Несмотря на высокую долю США, рынки Азии и Европы являются перспективным направлением для японских ТНК.

Что касается России, то приток японских ПЗИ в нашу страну остается на низком уровне, и его динамика нестабильна. Максимальный приток инвестиций был достигнут в 2012 г. (757 млн долл. США), однако все последующие годы вплоть до настоящего времени характеризуются инвестиционным спадом (рис. 3).

Доля России в накопленных ПЗИ Японии в 2016 г. составила только 0,1%, несмотря на относительно большое число компаний с японскими вложениями, зарегистрированных в России. На октябрь 2016 г. в России насчитывалось 450 предприятий с японским капиталом (19-е место)². Объемы инвестиций и количество компаний могут свидетельствовать о том, что многие компании, зарегистрированные в России, осуществляют ограниченную инвестиционную деятельность.

¹ Доли регионов в экспорте накопленных японских ПЗИ составили в 2016 г.: страны Северной Америки — 33%, страны Азии — 27%, страны Европы — 25%. Таким образом, сотрудничество с Азиатско-Тихоокеанским регионом является для японского бизнеса достаточно перспективным направлением.

² Для сравнения, в странах БРИКС было зарегистрировано: Китай — 32 313, Мексика — 1111, Бразилия — 686, Южная Африка — 280 компаний (MOFA, 2017).



Рис. 3. Прямые иностранные инвестиции Японии в Россию, тыс. долл. США

Источник: составлено авторами на основании данных JETRO

[URL: <https://www.jetro.go.jp/en/reports/statistics/> (дата обращения: 04.09.2017).

Согласно данным Министерства финансов Японии в 2015 г. по методологии платежного баланса в Россию было направлено 611 млрд йен ПЗИ (увеличение в 1,5 раза к 2014 г.), из них 42% в обрабатывающую промышленность. Инвестиции в отрасль обрабатывающей промышленности включали в себя капиталовложения в производство резины (86%), оставшиеся 14% были направлены в такие отрасли, как лесоматериалы, машиностроение и транспортный сектор. Непроизводственные инвестиции главным образом были ориентированы на оптовую и розничную торговлю (53%), а также финансовый сектор и сектор недвижимости (около 22% каждый).

В 2014–2015 гг. не наблюдалось активного участия Японии в разработке полезных ископаемых, хотя еще в 2013 г. японские инвестиции в добычу углеводородов составляли до 25% (Корнейко, 2015). Вместе с тем говорить о полном прекращении сотрудничества в этой сфере достаточно рано, поскольку энергетическое направление по-прежнему вызывает наиболее сильный интерес у японских партнеров, стремящихся диверсифицировать географию импорта энергоресурсов и снизить их закупочную стоимость (Белов, 2016).

Следует отметить рост интереса японских инвестиций к российскому банковскому рынку. Активизация японских банков стала следствием проникновения японского бизнеса в Россию. Открытие завода *Toyota Motor Corporation* в Санкт-Петербурге в 2007 г., а затем приход на российский рынок *Isuzu* (2008 г.) и *Nissan* (2009 г.) послужили импульсом к расширению банковской деятельности на территории нашей страны¹. *Toyota Financial*

¹ По данным Японской организации по развитию внешней торговли JETRO (2017), 45,8% японских компаний были учреждены в России в период 2006–2010 гг., в 2001–2005 гг. было

Services Corporation учредила ЗАО «Тойота Банк» в 2007 г. Многие банки предоставляют потребительские кредиты на покупку японских автомобилей, в том числе производимых и на российском рынке. Это направление активно развивается в АО «Тойота Банк», АО «МС Банк Рус» и АО «РН Банк» (Горшков, 2017).

В 2014 г. Япония присоединилась к антироссийским санкциям. Однако они были введены достаточно осторожно¹ и сказались на деятельности японских компаний в России не очень значительно: в наибольшей степени японские бизнесмены отмечали такие проблемы, как нестабильность обмена валюты, а также неопределенность в социально-политической ситуации в стране. Некоторые компании не решились начать новый бизнес в России, но крупные предприятия не имели никаких намерений уходить с рынка из-за санкций.

Японские инвесторы по-прежнему настроенно относятся к российскому рынку, о чем, в частности, свидетельствуют данные о стремлении выйти на российский рынок в форме предприятий со 100% японским капиталом (84,3%) или их филиалов (7,2%); совместные предприятия с участием инвесторов из России и других стран не являются популярной формой выхода на рынок для японских компаний. Более того, институциональные факторы по-прежнему являются главной причиной сдерживания японского бизнеса в России, среди них наиболее остро ощущаются: нестабильность национальной валюты — 76,8%; сложность административных процедур — 63,4%; неразвитость и непрозрачность юридической системы — 54,9%; нестабильность политической системы — 51,2%; запутанность таможенных процедур — 50%² (*JETRO*, 2017).

Сохраняются и географические диспропорции в распределении японских предприятий на территории РФ: 89,1% компаний с японским капиталом зарегистрированы в г. Москве и Московской области.

зарегистрировано 19,3%, в 2011–2015 гг. было зарегистрировано 21,7% компаний с японским капиталом. Логично предположить, что интенсивный приход японского бизнеса в Россию дал новый импульс для выхода на рынок и японским банкам.

¹ Наиболее важные санкционные меры включали: заморозку на неопределенный срок заключения договоров об инвестиционном сотрудничестве, сотрудничестве в освоении космоса и предотвращении опасной военной деятельности; запрет на территории Японии эмиссии ценных бумаг сроком погашения более 90 дней нескольким крупным российским банкам, включая Сбербанк; запрет на экспорт в Россию вооружения и соответствующих технологий.

² Процент компаний, указавших основные проблемы ведения бизнеса в России.

4. Основные результаты

Проведенный анализ состояния торгово-экономического и инвестиционного сотрудничества Японии и России на современном этапе позволяет сделать следующие выводы.

В сфере внешней торговли

Динамика двустороннего товарооборота в последнее десятилетие является неравномерной: в 2000–08 гг. и 2009–14 гг. наблюдалось увеличение объемов торговли; в 2009 г. и 2014–16 гг. — снижение вследствие негативного влияния мирового финансового кризиса и антироссийских санкций, к которым присоединилась Япония.

Торговый баланс для Японии с 2009 г. стабильно является отрицательным, что обусловлено высокой долей импорта энергоносителей из России.

Расчет индексов интенсивности и взаимодополняемости торговли показал, что Япония и Россия не являются «идеальными партнерами» в настоящее время, вместе с тем постепенные качественные сдвиги в структуре внешней торговли двух стран могут способствовать изменению данной ситуации. К примеру, в 2016 г. Россия увеличила в Японию экспорт продовольствия до 330 млн долл. США¹, а в 2017 г. компании «Мираторг» и «Ратимир» начали пробные поставки мяса говядины и птицы. Отрасли сельского хозяйства и экспорт продовольственной продукции рассматриваются как одно из перспективных направлений сотрудничества, позволяющих России расширить номенклатуру вывозимой в Японию продукции². Большие возможности для углубления сотрудничества лежат в сфере развития «умных городов» в России.

В инвестиционной сфере

Оценка объемов ПЗИ Японии в Россию и данных о компаниях с японским капиталом, зарегистрированных в России, свидетельствует, что фактически уровень японских инвестиций снижается с 2012 г. и в 2016 г. оказался ниже показателей в период мирового финансового кризиса. Основные отрасли приложения японского капитала в России: добыча углеводородов, об-

¹ Увеличение на 19% по сравнению с 2015 г., что позволило Японии занять 11-е место в российском экспорте продовольствия.

² За счет продвижения химических товаров, биотоплива, отдельных видов машинно-технической продукции и предоставления услуг в сфере обработки данных, разработке программного обеспечения и игрового контента, а также транспортных услуг и услуг по разработке новейших сорбентов по очистке жидких радиоактивных отходов от цезия и стронция (Министерство экономического развития и торговли РФ, 2017, с. 21–22).

рабатывающая промышленность, прежде всего автомобилестроение и производство автокомпонентов, сфера услуг. Растет интерес к российскому банковскому рынку.

В литературе по-разному характеризуется современное состояние сотрудничества между Японией и Россией. Например, Ребрей (2015) отмечает, что партнерство двух стран носит компромиссный характер (обмен сырьем на технологии), вместе с тем есть точка зрения, что такая структура остается однополярной и вызвана низкой взаимодополняемостью экономик двух стран (Стрельцов, 2016).

5. Заключение

Качественный анализ оценки двустороннего сотрудничества в сферах внешней торговли и инвестиций свидетельствует о существенно низкой взаимозависимости и взаимодополняемости экономик Японии и России. Практически любые товары российского рынка легко могут быть заменены товарами из других стран — партнеров Японии. Качественный уровень сотрудничества в инвестиционной сфере также не отвечает потребностям двух стран.

Вместе с тем последовательная реализация намеченных в 2016–2017 гг. инициатив несомненно может создать предпосылки для структурных изменений в сферах торгово-экономического и инвестиционного сотрудничества. Развитие партнерства в сферах энергетики, промышленности, здравоохранения, сельского хозяйства, городской среды, кооперации предприятий малого и среднего бизнеса, высоких технологий и гуманитарных обменов, обозначенных в «Плане сотрудничества», позволит вывести внешнеэкономические связи двух стран на более качественный уровень.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белов А.В. Перспективы российско-японского сотрудничества в области энергетики. *Японские исследования*, 2016, № 1. С. 32–46.
2. Горшков В.А. Японские банки на российском рынке. *Мировая экономика и международные отношения*, 2017, № 11. С. 24–33.
3. Корнейко О.В. Российско-японские экономические отношения: динамика и тенденции. *Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса*, 2015, № 4. С. 14–20.
4. Министерство экономического развития РФ. Департамент развития и регулирования внешнеэкономической деятельности. *Бизнес-путеводитель по Японии*, 2017, С. 19. URL: http://91.206.121.217/TrApi/Upload/5a663416-3b74-4467-9562-88b8a72231bd/Businessguide_Japan_2017_.pdf (дата обращения: 04.09.2017).
5. Ребрей С. Прямые инвестиции Японии в российскую экономику: масштабы, проблемы и перспективы. *Мировое и национальное хозяйство. Издание МГИ-*

МО МИД России, 2015, № 1(32). URL: <http://www.mirec.ru/2015-01/pramyie-investicii-aponii-v-rossijskuu-ekonomiku-masstaby-problemy-perspektivy> (дата обращения: 11.09.2017).

6. Стрельцов Д.В. Российско-японские торгово-экономические отношения: есть ли новая точка опоры? *Вестник МГИМО*, 2016, № 1(46). С. 93–105.
7. Тимонина И.Л. Россия-Япония: реальный потенциал экономического взаимодействия, *Японские исследования*, 2016, № 1. С. 20–31.
8. Belov A. Over a Century of Political and Industrial Changes: How to Overcome Path-Dependence in Japan-Russia Trade? *The Journal of Comparative Economic Studies*, 2016, Vol. 11. P. 83–105.
9. Gorshkov V., Podoba Z. A Note on Japan's Contemporary Trade Policy. В сборнике «Экономическая теория и хозяйственная практика: глобальные вызовы». Материалы международной конференции «Эволюция международной торговой системы: проблемы и перспективы — 2016», (с. 34–41). 2016 СПб. 453 с. (на англ.).
10. Japan Foreign Trade Council (2017). *Foreign Trade 2017, Data Chapter*, Chapter 2. P. 90–113. URL: <http://www.jftc.or.jp/research/pdf/ForeignTrade2017/DataChapter2.pdf> (дата обращения 04.09.2017) (на англ. и япон.).
11. 岡田邦夫『日露経済の現状と展望』、日本国際問題研究所(出版)『ロシア極東シベリア地域開発と日本の経済安全保障』, 135–149ページ. URL: http://www2.jiia.or.jp/pdf/resarch/H26_Development_of_Russian_Far_East_Siberia/H26_Development_of_the_Russian_Far_East_Siberia_and_Japans_Economic_Security.pdf (дата обращения 04.09.2017) (на япон.).
12. 外務省領事局政策課『海外在留邦人調査統計平成29年要約版(平成28年(2016年)10月1日現在)』, 132ページ. URL: <http://www.mofa.go.jp/mofaj/files/000260884.pdf> (дата обращения 11.09.2017) (на япон.).
13. ジェトロ『2016年度ロシア進出日経企業実態調査』, 2017年、30ページ. URL: https://www.jetro.go.jp/ext_images/_News/releases/2016/94835214e97123f1/survey2016ju.pdf (дата обращения 11.09.2017) (на япон.).

REFERENCES

1. Belov A. (2016). Over a Century of Political and Industrial Changes: How to Overcome Path-Dependence in Japan-Russia Trade? *The Journal of Comparative Economic Studies*, Vol. 11. P. 83–105.
2. Belov A.V. (2016). Perspektivy rossisko-japonskogo sotrudnichestva v oblasti energetiki [Prospects for Russia-Japan cooperation in the energy field], *Japonskie issledovanija [Japanese Studies]*, № 1. P. 32–46 (In Russian).
3. Gaimushyo ryoujikyoku seisakuka (2017). [MOFA. Consular Policy Division]. *Kaigai zairyuu houjin toukei chyousa heisei 29 nen youyaku-ban (heisei 28 nen (2016 nen) 10 gatsu 1 niti genzai) [Annual Report of Statistics on Japanese Nationals Overseas. Short Version (Data as of October 1, 2016)]*, 132, p. URL: <http://www.mofa.go.jp/mofaj/files/000260884.pdf> (accessed 11.09.2017) (In Japanese).
4. Gorshkov V.A. (2017). Japonskie banki na rossijskom rynke [Japanese Banks in Russia], *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnoshenija [World Economy and International relations]*, № 11. P. 24–33 (In Russian).

5. Gorshkov V., Podoba Z. (2016). A Note on Japan's Contemporary Trade Policy In *Ekonomicheskaja teorija i hozjajstvennaja praktika: global'nye vyzovy. Materialy mezhdunarodnoj konferentsii "Evolutsija mezhdunarodnoj trgovoj sistemy: problemy i perspektivy-2016"* [Economic Theory and Business: Global Challenges. Proceeding of the international conference "Evolution of International Trading System: Prospects and Challenges-2016"] (p. 34–42), Saint-Petersburg State University: Saint-Petersburg, Russia, 453 p.
6. Japan Foreign Trade Council (2017). *Foreign Trade 2017, Data Chapter*, Chapter 2. P. 90–113. URL: <http://www.jftc.or.jp/research/pdf/ForeignTrade2017/DataChapter2.pdf> (accessed 04.09.2017) (In English and in Japanese).
7. JETRO. 2016 (2017). *nendo rosia shinshutsu Nikkei kigyou jittai chyouisa* [Survey on Business Conditions of Japanese-Affiliated Firms in Russia — 2016], 30 p. URL: https://www.jetro.go.jp/ext_images/_News/releases/2016/94835214e97123f1/survey2016ju.pdf (дата обращения 11.09.2017) (In Japanese).
8. Kornejko O.V. (2015). Rossijsko-jaaponskie ekonomicheskie otnoshenija: dinamika i tendencii [Russian-Japanese Economic Relations: Dynamics and Trends]. *Territorija novih vozmozhnostej. Vestnik Valdivostokskogo gosudarstvennogo universiteta ekonomiki i servisa* [The Territory of New Opportunities. The Herald of Vladivostok State University of Economics and Service]. № 4. P. 14–20 (In Russian).
9. Ministerstvo ekonomicheskogo razvitija RF. Departament razvitija i regulirovanija vneshneekonomicheskoy dejatelnosti [Ministry of economic development of the Russian Federation. Foreign trade development and regulation department]. *Business Putevoditel po Japonii* [Business Guide on Japan], 2017. URL: http://91.206.121.217/TpApi/Upload/5a663416-3b74-4467-9562-88b8a72231bd/Businessguide_Japan_2017_.pdf (accessed 04.09.2017) (In Russian).
10. Okada K. (2015). Nichiro Keizai no genjyuu to tenbou [Japanese-Russian economic relations: current trends and prospects]. Nihon kokusai mondai kenkyuujiyo "Rosia kyokutou siberia tiiki kaihatu to nihon no keizai anzen hoshyo" [The Japan Institute of International Affairs "Development of Russian Far East and Siberia and Japan's Economic Safety"]. P. 135–149. URL: http://www2.jiia.or.jp/pdf/resarch/H26_Development_of_Russian_Far_East_Siberia/H26_Development_of_the_Russian_Far_East_Siberia_and_Japans_Economic_Security.pdf (accessed 04.09.2017) (In Japanese).
11. Rebrej S. (2015). Prjamyje investitsii Japonii v rossijskuyu ekonomiku: masshtabi, problema i prespektivy [Japan's Foreign Direct Investment into Russia: volumes, problems, and prospects], *Mirovoe i natsionalnoe hozjajstvo. Izdanie MGIMO MID Rossii* [World and National Economy. MGIMO Bulletin. Ministry of Foreign Affairs], № 1 (32). URL: <http://www.mirec.ru/2015-01/pramyje-investicii-aponii-v-rossijskuu-ekonomiku-mashtaby-problemy-perspektivy> (accessed 11.09.2017) (In Russian).
12. Streltsov D.V. (2016). Rossijsko-jaaposnkie trgovno-ekonomicheskie ontosheniya: est li novaya tochka opory [Russian-Japanese Trade and Economic Relations: Is there a new fulcrum?], *Vestnik MGIMO*, № 1 (46). P. 93–105 (In Russian).
13. Timonina I.L. (2016). Rossiija-Japonija: real'nij potencial ekonomicheskogo vzaimodejstvija, [Russia-Japan: real potential of economic cooperation], *Japonskie issledovanija* [Japanese Studies], № 1. P. 20–31 (In Russian).

ИНДИЙСКИЙ ОПЫТ ПРОВЕДЕНИЯ ПОЛИТИКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ*

- * Доклад подготовлен в рамках проекта РФФИ № 17-02-00688
«Трансформация внешнеэкономической политики России в меняющихся
геополитических условиях».

Аннотация

За последние 70 лет Индия фактически с нуля создала собственное фармацевтическое производство и на сегодняшний день, во многом благодаря продуманной промышленной политике, является одним из лидеров мирового производства дженериков. Целью данной статьи является исследование результатов реализации политики импортозамещения в индийской фармацевтической отрасли; определение факторов, способствовавших созданию конкурентоспособной фармацевтической промышленности и выявление возможности использования успешной зарубежной практики в российских реалиях.

Ключевые слова: импортозамещение; Индия; промышленная политика; фармацевтическая отрасль.

Marjana A. Gubina
Saint Petersburg State University,
Russia

INDIAN EXPERIENCE OF IMPORT SUBSTITUTION POLICY IN THE PHARMACEUTICAL INDUSTRY*

- * This research was supported by Russian Foundation for Basic Research (RFBR) № 17-02-00688
Transformation of Russian Foreign Economic Policy in a Changing Geopolitics.

Abstract

Over the past 70 years the Indian pharmaceutical industry witnessed transformation and rapid growth. Due to successful industrial policy, India became one of the leaders of global generic production. This article aims to study the results of the import substitution policy in the Indian pharmaceutical industry; to determine the factors contributed to the development of Indian pharmaceutical industry and to determine the possibility of applying successful Indian practice in Russia.

Keywords: Import Substitution Policy; India; Industrial Policy; Pharmaceutical Industry.

Введение

На сегодняшний день индийские фармацевтические препараты широко представлены на мировом рынке, особенно в дженериковом сегменте. Более того, Индия является основным поставщиком лекарств в развивающиеся страны в рамках инициатив Всемирной организации здравоохранения и Детского фонда ООН. Известно, что 80% препаратов антиретровирусной терапии, используемых при лечении ВИЧ-инфицированных, также поставляется индийскими компаниями.

Вместе с тем индийская фармацевтическая отрасль прошла долгий путь, прежде чем достигнуть таких впечатляющих результатов. В 1940-х гг. на индийском фармацевтическом рынке господствовали преимущественно иностранные производители.

В начале 1950-х гг. Правительством Индии был взят курс на проведение форсированной индустриализации для создания фактически с нуля новых отраслей промышленности. В стране были определены приоритетные отрасли, развитие которых должно было формировать устойчивый экономический рост. На первом этапе (1950–1965 гг.) импортозамещение привело к увеличению ВВП на 33%. В последующие 10 лет происходил ежегодный прирост объемов произведенной продукции на уровне в среднем 23% (Ватолкина, Горбунова, 2015). Внешнеторговый протекционизм в сочетании с политикой поддержки частного сектора создал объективные условия для расширения фармацевтического производства в стране, а с течением времени Индия заняла свою нишу на мировом фармацевтическом рынке.

Целью данной статьи является исследование результатов реализации политики импортозамещения в индийской фармацевтической отрасли; определение факторов, способствовавших созданию конкурентоспособной фармацевтической промышленности, и выявление возможности использования успешной зарубежной практики в российских реалиях.

Этапы развития фармацевтической отрасли в Индии

С нашей точки зрения, можно выделить пять этапов развития фармацевтической отрасли в Индии.

1-й этап. Индийская фармацевтическая отрасль до обретения страной независимости (до 1947 г.)

Индийская фармотрасль зародилась еще до обретения страной независимости в 1947 г. Однако жесткая политика Британии существенно ограничивала развитие промышленности в колониально-зависимых странах, в том числе и в Индии (Kumar, Pradhan, 2002). В страну поставлялось сырье по более высоким ценам, чем в страны европейского континента, заведомо бо-

лее низкого качества. Известно, что в 1939 г. индийские фармацевтические компании занимали всего 13% внутреннего рынка, в то время как господствовали на рынке британские ТНК (см. рис. 1).

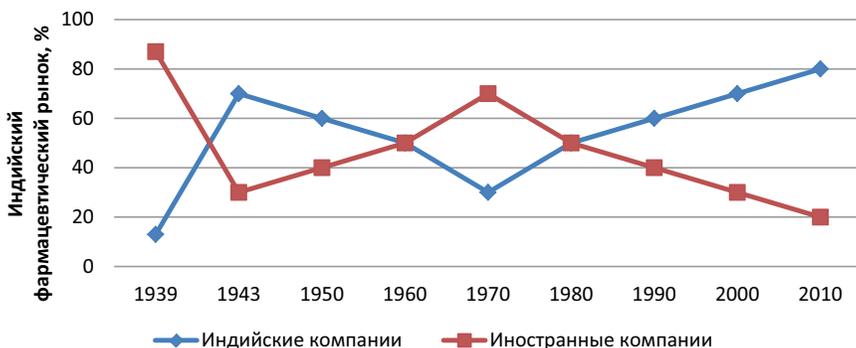


Рис. 1. Структура потребления на индийском фармацевтическом рынке по происхождению (%)

Источник: составлено на основе данных Mazumdar, 2013.

Вместе с тем уже к 1943 г. индийские производители сумели преломить данную тенденцию, и к тому времени смогли занять более 70% внутреннего рынка (см. рис. 1). Связано это было прежде всего со Второй мировой войной. Участие Великобритании в войне, а также отдаленность Индии от непосредственных боевых действий, предоставили Индии временной лаг для открытия в Индии большого числа фармацевтических компаний (Guennif, Ramani, 2012).

Впрочем, это продолжалось весьма непродолжительный период. В 1940–1950-х гг. крупнейшие мировые ТНК в результате проведения масштабных научно-исследовательских разработок выпустили на мировой рынок новые синтетические препараты, запатентованные этими компаниями.

В Индии на тот момент действовал один из наиболее жестких законов об охране прав интеллектуальной собственности (Закон о патентах и промышленных образцах 1911 г.). Данный Закон, в основе которого лежал Британский Патентный Закон 1852 г., представлял собой один из самых строгих образцов патентного права в мире. Период патентной защиты составлял 16 лет (Zacharias, Farias, 2002). Индийские фармпроизводители в данной ситуации смогли сконцентрироваться лишь на небольшом сегменте отечественного фармрынка. По данным статистики в 1970 г. доля индийских компаний на внутреннем рынке едва превышала 30% (см. рис. 1).

Вместе с тем решающее значение для дальнейшего развития отрасли имел ценовой фактор. Известно, что в 1950-х гг. цены на фармацевтические препараты в Индии были одними из самых высоких в мире. В первые годы независимости руководство страны осознало необходимость обеспечения огромного населения дешевыми лекарствами. В этой связи фармацевтическая отрасль была в числе приоритетных направлений в ходе форсированного наращивания промышленного потенциала Индии.

2-й этап. Первые шаги в ходе реализации политики импортозамещения в индийской фармацевтической отрасли (1950–1960 гг.)

Неотъемлемой частью социально-экономической политики независимой Индии становится долгосрочное планирование. В 1951 г. был разработан первый пятилетний план развития индийской экономики. В течение первых трех пятилеток осуществлялся курс на параллельное развитие государственного и частного секторов, что соответствовало концепции «смешанной экономики», провозглашенной Дж. Неру. В 1951 г. был принят закон о развитии и регулировании промышленности (The Industries Act), согласно которому открытие предприятий или их репрофилирование допускалось лишь при наличии соответствующей государственной лицензии.

Государственный контроль коснулся также ценового механизма. В 1962 и 1963 гг. было принято два закона (Drug display of Prices Order — DPO и Drug Price and Control Order — DPCO), которые существенно ограничивали прибыль в фармотрасле и способствовали расширению доступа к лекарственным препаратам. Это было необходимой мерой в условиях быстрорастущего населения.

Однако указанные инициативы (лицензирование и ценовое регулирование) стали вызовом не только для иностранных компаний, но и для отечественных фармпроизводителей. Введение «потолка цен» на лекарственные препараты препятствовало проведению исследований и разработок в отрасли, т. к. рентабельность производства была довольно низкой. Лицензирование, в свою очередь, порождало круг проблем, завязанных на коррупции, что соответственно отвлекало потенциальные инвестиции из фармацевтической отрасли. Этот инструмент промышленной политики на сегодняшний день считается наиболее спорным с точки зрения его позитивного воздействия на развитие индийских отраслей.

В ходе реализации форсированной индустриализации было создано большое количество предприятий с государственными инвестициями. В фармацевтической отрасли наиболее известными стали Hindustan Antibiotics Ltd. (1954 г.) и Indian Drugs and Pharmaceutical Ltd. (1961 г.). Эти предприятия функционируют и на сегодняшний день.

На данном этапе экспортеры фармацевтической продукции начинают получать существенную государственную поддержку. Во-первых, производителям возвращают часть стоимости импортных материалов, использованных в производственном процессе, в размере импортной пошлины (20%). Во-вторых, экспортеры получают доступ к льготному кредитованию и им предоставляются определенные налоговые послабления. В-третьих, экспортеры в качестве преференции получают сырье по низким ценам.

Девальвация индийской рупии в 1966 г. оказала серьезное влияние на многие отрасли промышленности, однако индийская фармацевтика не ощутила на себе негативного воздействия. Это связано с дополнительными мерами, принятыми для поддержки во многом зависящих от поставок из-за рубежа экспортеров фармпродукции. Помимо перечисленных выше преференций, производители стали получать прямые субсидии из государственной казны в размере от 10 до 25% от стоимости экспорта. Кроме того, в 1968 г. было принято Постановление, обязывающее фармпроизводителей экспортировать не менее 5% всей произведенной продукции. В противном случае компании лишались возможности возмещения части стоимости импортируемых материалов (Guennif, Ramani, 2012).

Принятые меры торговой политики оказали положительное воздействие на экспорт фармацевтической продукции. Статистические данные показывают, что за период между 1968–71 гг. экспорт указанной продукции удвоился в стоимостном выражении (Joseph, 2009).

Вместе с тем основная задача, поставленная в ходе реализации политики импортозамещения в фармацевтической отрасли, не была достигнута. Высокие импортные пошлины, необходимость получения лицензий — все это не способствовало снижению цен на лекарственные препараты в самой Индии. Кроме того, иностранные компании стали уделять большое внимание продвижению бренда на зарубежные рынки. Эти затраты в современной мировой практике являются основными для фармкомпаний и превышают даже расходы на НИОКР. К 1970 г. иностранные фармацевтические компании увеличили свою доходность на индийском рынке, ставшем для фирм с иностранным капиталом наиболее прибыльным. Таким образом, назрела необходимость принятия дополнительных мер, способствовавших изменению ситуации.

3-й этап. Радикальные перемены в ходе реализации политики импортозамещения в индийской фармацевтической отрасли (1970–1990 гг.)

К началу 1970-х гг. здравоохранение Индии находилось в чрезвычайно тяжелом состоянии. Бремя болезней нарастало, а лекарственное обеспечение оставалось недостаточным. Решить данную проблему можно было либо

наращивая импорт фармацевтической продукции, либо интенсивно развивая отечественную фарминдустрию. Правительство продолжило начатый курс, добавив в рассмотренный выше арсенал инструментов «тяжелую артиллерию» — пересмотр патентного законодательства.

Внимание индийских политиков было направлено на изучение опыта развитых стран, которые на тот момент добились существенных успехов в развитии фармацевтической промышленности. Детальный анализ показал, что на протяжении нескольких десятилетий многие развитые страны наращивали свой потенциал фактически при полном отсутствии патентной защиты (Бентли, Шерман, 2004). Только лишь достигнув высокого уровня развитости определенных отраслей, в том числе фармацевтической, эти страны создавали жесткую систему защиты прав интеллектуальной собственности.

В апреле 1959 г. судья Н. Р. Айенгар представил доклад, который впоследствии лег в основу одного из наиболее противоречивых законов в мире — Патентного Акта 1970 г. Айенгар предложил выдавать патенты только на способ или процесс производства, исключив при этом из объектов патентования готовые продукты. Это послужило мощным стимулом для индийских фармпроизводителей наладить производство дженериков в огромных масштабах, т. к. малообеспеченное население Индии предьявляло огромный спрос на дешевые аналоги патентованных лекарств. Индийские фармкомпании не только составили конкуренцию иностранным ТНК на внутреннем рынке Индии, но и заключали контракты с этими же компаниями на осуществление производственных процессов для снижения издержек последних.

Кроме мер по изменению патентной системы в Индии, на данном этапе существенно ужесточилась протекционистская политика. После девальвации рупии в 1966 г., по рекомендациям экспертов международных финансовых организаций, Правительством И. Ганди были введены некоторые послабления по ограничению импорта. Однако реформы не дали ожидаемого результата, а анонсированный объем финансовых ресурсов не был получен. Политическое руководство приняло решение вернуться к импортным ограничениям, а поскольку проблема дефицита платежного баланса так и не была решена, протекционистские меры ужесточились. Известно, что в 1970 г. средний уровень таможенных пошлин составлял 20%; к 1978 г. пошлины возросли до 32%; а к 1988 г. составляли более 60% (Kallummal, Bughalya, 2012).

Указанные изменения патентного законодательства и усиление протекционистской защиты, в том числе для фармацевтической продукции, привели к изменению баланса сил на отечественном фармацевтическом рынке. Если в 1970 г. восемь из десяти фармацевтических компаний, занимающих большую долю внутреннего рынка, были иностранными ТНК, то

к 1995 г. ситуация изменилась: четыре из десяти компаний были иностранными, остальные представляли отечественную фарминдустрию. В 1970 г. доля рынка, занимаемого иностранными компаниями, составляла 68%, в 1978 г. — 60%, в 1980 г. — 50% (см. рис. 1). Уже в середине 1980-х гг. индийские фармпроизводители охватывали не только большую часть внутреннего рынка, производя как готовые препараты, так и лекарственные субстанции, но и поставляя данные товары на международный рынок.

Интересным представляется факт, что в 1980-х гг. в США начался процесс сдерживания роста расходов на здравоохранение, которые как тогда, так и сейчас, остаются самыми высокими в мире. В 1984 г. был принят Закон «О ценовой конкуренции лекарств и продлении срока действия патентов» Хэтча-Ваксмана, в соответствии с которым была утверждена упрощенная процедура регистрации для дженериков. Производителям дженериков не требуется проводить доклинические и клинические исследования для того, чтобы получить доступ на рынок, они могут продемонстрировать только биоэквивалентность. Индийские фармпроизводители воспользовались предоставленной возможностью в полной мере, осуществляя экспансию на мировой рынок лекарственных препаратов и субстанций. Первыми из индийских компаний, завоевавших определенную нишу на американском рынке, стали фирмы Ranbaxy и Dr. Reddy's Laboratories (Mazumdar, 2013).

Таким образом, благодаря отсутствию патентной защиты на фармацевтических продуктах индийские компании наладили производство дешевых дженериков, заняв тем самым пустовавшую доселе нишу на мировом рынке. В качестве других факторов успеха стоит также обозначить огромный кадровый потенциал — в Индии было создано несколько десятков фармацевтических колледжей, которые выпускали первоклассных специалистов; также в стране функционировало несколько крупных государственных лабораторий, осуществлявших исследования и разработки в различных областях, в том числе и в фармацевтике, а впоследствии занявшихся биотехнологиями.

4-й этап. Переход к новой промышленной политике в Индии(1990–2005 гг.)

К началу 1990-х гг. индийская экономика подошла с целым комплексом проблем экономического характера, что подтолкнуло руководство страны к проведению либеральных реформ и пересмотру промышленной политики (New Industrial Policy (NIP) 24.07.1991). В рамках новой промышленной политики была упразднена система лицензирования. Однако для четырнадцати отраслей экономики, в том числе для фармацевтики, лицензирование сохранялось, поскольку отрасль представляет особую значимость для населения страны.

Другой аспект НПП касался иностранных инвестиций. ПИИ объемом до 51% в совокупном капитале фармацевтического предприятия одобрялись в автоматическом режиме. Впоследствии законодательство пересматривалось, и в декабре 2001 г. предприятия со 100% иностранных инвестиций были допущены в данную отрасль.

Важнейшим событием, затрагивающим интересы фарминдустрии, стало создание в 1995 г. Всемирной торговой организации (ВТО), в компетенцию которой вошли как вопросы торговли товарами и услугами, так и защита прав интеллектуальной собственности. Генеральное соглашение по торговле товарами (ГАТТ) предусматривает постепенное снижение таможенных пошлин на товары. Вплоть до 2005 г. в Индии были довольно высокие пошлины как на фармпродукцию, так и на лекарственные субстанции (39,5%) (Губина, 2013). Индии в рамках ВТО был предоставлен переходный период для постепенного снижения уровня импортных пошлин. На сегодняшний день на 30-ю группу (фармацевтические препараты) они составляют 9,7%; а на 29-ю группу (лекарственные субстанции) — 7,2%. (WTO Tariff Download Facility).

Еще более существенное воздействие на развитие фармацевтической отрасли оказало Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС). Согласно нормам ТРИПС все страны — члены ВТО обязаны предоставить патентную защиту объектам промышленной собственности (в нашем случае фармацевтическая продукция). Предусмотрен 20-летний срок защиты патента, по истечении которого все остальные производители имеют право производить аналог запатентованного ранее лекарства — дженерик.

Вместе с тем страны — члены ВТО после подписания ТРИПС получили переходный период для выполнения взятых на себя обязательств. Для развитых стран этот период закончился 1 января 1996 г., для развивающихся и переходных экономик — 1 января 2005 г., для наименее развитых — 1 января 2016 г.

Подводя итог по данному периоду, отметим, что Индия получила возможность вплоть до 2005 г. продолжать беспрепятственно воспроизводить аналоги оригинальных препаратов и, более того, поставлять их на мировой рынок. Все показатели, включая производство и экспорт фармацевтики на протяжении 1990-х гг., имели двузначные темпы прироста (15% для готовых препаратов и 20% для лекарственных субстанций). К окончанию переходного периода индийские фармпроизводители занимали большую долю внутреннего рынка и осуществляли успешную экспансию на рынки развитых и развивающихся стран в качестве поставщиков дешевых дженериков.

5-й этап. Фармацевтическая отрасль в Индии после окончания переходного периода, предусмотренного Соглашением ТРИПС (2005 г. — н.в.)

Несмотря на то, что к 2005 г. Индия, как и другие развивающиеся страны, должна была полностью имплементировать положения ТРИПС в национальное законодательство, в Соглашении ТРИПС предусмотрен целый ряд «гибких положений», которые позволяют нивелировать отрицательные последствия принятия Соглашения для фармацевтической отрасли:

- установление и применение жестких критериев патентоспособности;
- принудительное лицензирование;
- принудительное лицензирование исключительно или преимущественно для целей экспорта (Решение от 30 августа 2003 г.);
- параллельный импорт;
- положение Болар/стандартное исключение.

Кроме того, наступила новая эпоха, ознаменовавшаяся выходом фармацевтических бестселлеров из-под патентной защиты. Это открыло для индийских производителей невиданные доселе перспективы. Стоит отметить основные стратегии, которые используются индийскими компаниями на современном этапе.

Во-первых, НИОКР компаний нацелены в основном на копирование оригинальных препаратов, которые уже вышли из-под патентной защиты или в ближайшее время выйдут из-под нее. На индийском фармрынке более 85% продаж приходится на дженериковые препараты. Вместе с тем индийские компании в большей степени интересуют емкие рынки западных стран. (ОЕСД, 2009). Несмотря на то что на текущий момент продажи оригинальных препаратов в стоимостном объеме на развитых рынках превалируют, сохраняется тенденция к росту продаж дженериков. Это связано с тем, что истекает 20-летний период патентной защиты на фармацевтические бестселлеры. Прирост продаж в дженериковом сегменте в мире в 2017–2021 гг. составит 9–12% ежегодно по сравнению с приростом продаж оригинальных препаратов — 3–6%. В развитых странах эти показатели составят 13–16% и 3–6% соответственно. Таким образом, для индийских производителей указанная тенденция является важнейшим стимулом дальнейшего развития.

Кроме того, начиная с 2000 г. международные организации и фонды, такие как ВОЗ, Глобальный фонд для борьбы со СПИДом, туберкулезом и малярией, стали на регулярной основе привлекать индийские компании для поставки дешевых дженериков в развивающиеся страны. Так, уже в 2009 г. из 85 лекарственных препаратов, рекомендованных ВОЗ для лечения ВИЧ/

СПИДа, отобрано 60 препаратов индийского происхождения, таких фирм, как Ranbaxy, Cipla, Aurobindo, Matrix Laboratories.

Во-вторых, индийские компании активно осваивают новую для себя нишу и предлагают иностранным ТНК дешевые услуги по проведению клинических испытаний, биоинформатике (см. рис. 2). Сталкиваясь с жесткой конкуренцией со стороны дешевых дженериков, фармацевтические ТНК вынуждены идти по пути снижения издержек. Все чаще в мировой практике ТНК передают часть услуг на аутсорсинг. Так, например, в среднем расходы на проведение клинических испытаний в США составляют: 20 млн долл. — на 1 фазе; 50 млн долл. — на второй фазе и 100 млн долл. — на третьей фазе (Kaitin, 2008). В Индии аналогичные испытания можно провести в два раза дешевле (см. рис. 2).

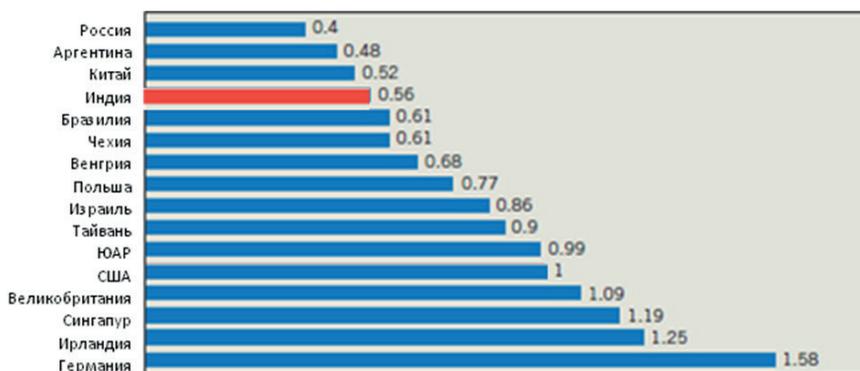


Рис. 2. Относительная стоимость проведения клинических испытаний в различных странах мира, по сравнению с США

Источник: Kaitin, 2008.

Очевидно, что расходы на НИОКР западных компаний несопоставимы с индийским потенциалом. В этой связи, участвуя в международном разделении труда, индийские производители могут получить дополнительные возможности для развития отечественной фарминдустрии.

В-третьих, индийские компании осуществляют экспансию на международный рынок путем прямого зарубежного инвестирования и создания стратегических альянсов с иностранными ТНК. Известно, что за последние три года более 70% сделок по слиянию и поглощению произошло именно в фарминдустрии (Annual Report 2016/2017).

Эта стратегия используется для достижения как минимум трех целей: непосредственное проникновение на рынок, изучение особенностей национального регулирования отрасли и получение доступа к иностранным технологиям. Стоит отметить, что данная стратегия сравнительно недавно стала использоваться индийскими компаниями, и вместе с тем количество реализованных сделок за последние несколько лет впечатляет.

В-четвертых, индийские компании успешно используют «гибкие положения» ТРИПС, отражая наступление западных ТНК в судах. На сегодняшний день в индийской практике существуют примеры в основном успешного для индийской фармотрасли завершения дела (2010 — Roche; 2012 — Pfizer; 2006–2013 — «дело Novartis vs Индия»).

Таким образом, на настоящем этапе индийские фармпроизводители являются значимыми игроками так называемой Big Pharma. Вместе с тем государство продолжает курировать развитие данной отрасли. Первостепенное внимание уделяется поддержке НИОКР, образовательных программ и бесперебойному функционированию соответствующей инфраструктуры (Губина, Коваль, Трофименко, 2016). Именно активная государственная поддержка способствовала созданию конкурентоспособной фармацевтической отрасли в Индии.

Заключение

Индия фактически с нуля создала собственное фармацевтическое производство и на сегодняшний день, во многом благодаря продуманной промышленной политике, является одним из лидеров мирового дженерикового производства. Страна прошла долгий путь, прежде чем достичь таких впечатляющих результатов. Несмотря на то, что на сегодняшний день отрасль уже не нуждается во многих инструментах государственной поддержки, государство продолжает играть значительную роль в фарминдустрии, определяя дальнейшие направления развития отрасли.

Основным результатом импортозамещающей политики в Индии 1950–60 гг. является создание крупных фармацевтических предприятий с государственными инвестициями. Практически сразу же принимается решение о поощрении экспорта указанной продукции. Благодаря комплексу мер поддержки экспортеров за период между 1968–71 гг. экспорт фармацевтической продукции удвоился в стоимостном выражении.

Однако наиболее мощным фактором, оказавшим влияние на фармацевтическую отрасль, стало принятие в 1970 г. Патентного Акта, согласно которому объектом патентования мог быть только сам процесс производства, а не продукт или вещество. Данные статистики подтверждают, что именно эта мера привела к коренному перелому на фармацевтическом рынке Индии.

Кроме того, вплоть до 1995 г. уровень протекционистской защиты индийской фармацевтической отрасли был довольно высок. Только с началом функционирования Всемирной торговой организации в Индии поэтапно стали снижаться импортные пошлины. Таким образом, практически 25 лет индийские фармацевтические компании находились в особых условиях, имитируя зарубежные аналоги и, более того, также беспрепятственно поставляя их на мировой рынок.

К моменту завершения переходного периода, предоставленного развивающимся странам — членам ВТО, Индия уже обладала конкурентными преимуществами в фармацевтической отрасли: огромный кадровый потенциал, низкая стоимость квалифицированной рабочей силы, созданные благодаря государственным усилиям лаборатории, фармацевтические колледжи и другие объекты инфраструктуры, завоеванные ниши на мировом рынке.

Несмотря на то что с 2005 г. патентное законодательство Индии было гармонизировано в соответствии с нормами ВТО, в Соглашении ТРИПС существуют так называемые «гибкие положения». Индия на практике применяет данные положения и успешно опротестовывает иски иностранных фармацевтических компаний.

Безусловно, многие из использованных инструментов в ходе реализации промышленной политики в Индии не применимы в российских реалиях. Россия, будучи членом ВТО, не может в одностороннем порядке вносить кардинальные изменения в законодательство, касающееся защиты прав интеллектуальной собственности. Более того, Россия приняла на себя расширенные обязательства по части регулирования защиты прав интеллектуальной собственности («ТРИПС-плюс»), поэтому некоторые «гибкие положения» ТРИПС (положение Болар), являются недоступными для России или существенно ограничены в своем применении (принудительное лицензирование).

Вместе с тем представляет интерес система мер, поощряющих экспорт фармацевтической продукции (льготная ставка кредитования, страхование экспортных кредитов, государственные гарантии экспортных операций, информационно-консультационное обеспечение) (Лин, Соколова, Голант, 2016). Однако и в этой части ВТО требует воздержаться от «предоставления прямых или косвенных субсидий в любой форме для экспорта любого товара, иного, чем сырьевой товар». Но практика разрешения споров ВТО показывает, что доказательство наличия запрещенной субсидии, а также связи запрещенной субсидии с экспортом товара — весьма сложный и не всегда успешный процесс (Глазатов, 2017). Кроме того, существуют особые категории субсидий (помощь на НИОКР; оказание помощи в рамках программ регионального развития; помощь в рамках адаптации имеющегося оборудования при новых экологических требованиях), которые на законных основаниях могут применяться странами — членами ВТО.

Изучение индийского опыта, несмотря на всю ограниченность его применения в России, представляется актуальным для нашей страны. 12 июля 2017 г. в России было подписано распоряжение премьер-министра Д.А. Медведева (№1473-р), в котором утвержден перечень продукции, поддержка экспорта которой осуществляется федеральными органами исполнительной власти в приоритетном порядке. В этот перечень вошли фармацевтическая и медицинская промышленность, а также услуги здравоохранения. Подводить итоги пока рано, но, как представляется, это правильное решение. Опыт Индии показывает, что государственная поддержка приоритетных отраслей способна приносить существенные дивиденды. Однако стоит иметь в виду, что политику импортозамещения следует рассматривать только в качестве этапа формирования последующей стратегии повышения конкурентоспособности и устойчивого развития фармацевтической промышленности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Распоряжение Правительства Российской Федерации № 1473-р Об утверждении перечня продукции, работ, услуг, экспорт которых будет поддерживаться в приоритетном порядке. (Расporjazhenie Pravitel'stva Rossijskoj Federacii №1473-r Ob utverzhdenii perechnja produkcii, rabot, uslug, jeksport kotoryh budet podderzhivat'sja v prioritetnom porjadke.)
2. Бентли Л., Шерман Б. Право интеллектуальной собственности: Авторское право / Пер. с англ. В.Л. Вольфсона. СПб: Юридический центр Пресс. 2004. (Bentli L., Sherman B. Pravo intellektual'noj sobstvennosti: Avtorskoe pravo /Per. s angl. V.L. Vol'fsona SPb: Juridicheskij centr Press. 2004).
3. Ватолкина Н.Ш., Горбунова Н.В. Импортозамещение: зарубежный опыт, инструменты и эффекты // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. Выпуск 6 (233) /2015. (Vatolkina N.Sh., Gorbunova N.V. Importozameshhenie: zarubezhnyj opyt, instrumenty i jeffekty // Nauchno-tehnicheskie ведомosti Sankt-Peterburgskogo gosudarstvennogo politehnicheskogo universiteta. Jekonomicheskie nauki. Vypusk 6 (233) /2015).
4. Глазатов М.В. Практика субсидирования: некоторые аспекты разрешения споров в ВТО // Торговая политика. № 1/9. 2017. (Glazatov M.V. Praktika subsidirovanija: nekotorye aspekty razreshenija sporov v VTO // Torgovajapolitika. № 1/9. 2017).
5. Губина М.А. Влияние присоединения к ВТО на фармацевтическую отрасль: опыт Индии, возможные последствия для России // Членство в ВТО — новый этап участия России в международной торговой системе. Велигорский А.В., Губина М.А., Коваль А.Г., Колосов Д.Н., Коник О.В., Лисицын Н.Е., Ломагин Н.А., Назарова М.В., Погорлецкий А.И., Попова Л.В., Трофименко О.Ю., Сутырин С.Ф., Шеров-Игнатьев В.Г. Санкт-Петербург, 2013. (Chlenstvo v VTO — novyj etap uchastija Rossii v mezhdunarodnoj torgovoj sisteme. Sankt-Peterburg, 2013).
6. Губина М.А., Коваль А.Г., Трофименко О.Ю. Специальные защитные меры как инструмент политики импортозамещения: зарубежный опыт и перспективы Рос-

- сии // Экономический анализ: теория и практика. 2016. № 2 (449). (Gubina M.A., Koval' A.G., Trofimenko O.Ju. Special'nye zashhitnye mery kak instrument politiki importozameshhenija: zarubezhnyj opyt i perspektivy Rossii // Jekonomicheskij analiz: teorija i praktika. 2016. № 2 (449)).
7. Лин А.А., Соколова С.В., Голант З.М. Фармацевтический рынок: модель поддержки экспорта лекарственных средств // Проблемы современной экономики. 2016. № 1. (Lin A.A., Sokolova S.V., Golant Z.M. Farmaceuticheskij ryнок: model' podderzhki jeksporta lekarstvennyh sredstv // Problemy sovremennoj jekonomiki. 2016. № 1.)
 8. Guennif S., Ramani S.V. Explaining divergence in catching-up in pharma between India and Brazil using the NSI framework // Research Policy 41 (2012).
 9. Joseph R.K. Estimating India's Trade in Drugs and Pharmaceuticals // EPW Economic & Political Weekly. January 10, 2009.
 10. Kaitin K. Tufts Center for the Study of Drug Development. 2008.
 11. Kallummal M., Bugalya K. Trends in India's Trade in Pharmaceutical Sector: Some Insights. Research Fellow, Centre for WTO Studies (CWS) Indian Institute of Foreign Trade, New Delhi. August 2012.
 12. Kumar N., Pradhan J.P. Economic Reforms, WTO and Indian Drugs and Pharmaceuticals Industry: Implications of Emerging Trends. Centre for Multi-Disciplinary Development Research. CMDR Monograph Series № 42. 2002.
 13. Mazumdar M. Performance of Pharmaceutical Companies in India. Contributions to Economics, Springer-Verlag Berlin Heidelberg, 2013.
 14. Zacharias N., Farias S. Patents and the Indian Pharmaceutical Industry // Business Briefing: Pharmatech 2002.
 15. Annual Report 2016–2017. Department of Pharmaceuticals. Government of India.
 16. OECD Investment Policy Reviews OECD Investment Policy Reviews: India 2009.
 17. WTO Tariff Download Facility (дата обращения 10.06.2017).

РОЛЬ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО КРИЗИСА¹

Аннотация

В условиях демографического кризиса роль внешней трудовой миграции в России значимо возрастает, а в отдельных ее регионах становится определяющей. Особое значение приобретают не только масштабы, но и качественные характеристики мигрантов. Заслуживает внимания миграция как в Россию, так и из нее.

Ключевые слова: трудовая миграция; эмиграция; нелегальная иммиграция; миграционная политика; демографический кризис.

Vladimir A. Iontsev

Lomonosov Moscow State University, Russia

THE ROLE OF INTERNATIONAL LABOUR MIGRATION IN THE ECONOMIC DEVELOPMENT RUSSIA UNDER CONDITIONS OF THE DEMOGRAPHIC CRISIS

Abstract

Under conditions of the demographic crisis the role of internal labour migration in Russia significantly increases, and in some of its regions it becomes crucial. Particular importance acquires not only the migration magnitude, but also the qualitative characteristics of migrants. In addition to above mentioned trends, the paper pays a special attention to both emigration and immigration from/to Russia.

Keywords: labor migration; emigration; illegal immigration; migration policy; demographic crisis.

Введение

Трудовая миграция в России приобрела в настоящее время чрезвычайно многообразный характер. И в первую очередь это касается международных трудящихся-мигрантов, которые, собственно, и будут рассматриваться в на-

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № РФФИ 16-06-00048а «Социальная парадигма регионального развития: выбор приоритетов и трансформация экономики».

шей статье. Важно также понимать, что сама трудовая миграция складывается как из тех, кто въезжает на работу в Россию, так и тех россиян, кто выезжает из страны работать за рубежом и статистика по которым по сей день представляется неполной и недостоверной. И единственное, что пока «радует» в этой ситуации, это то, что их численность в 2–4 раза меньше числа иностранных граждан, въезжающих работать в Россию, включая как легальные, так и нелегальные формы трудоустройства. Но, что совсем не радует, это более высокое качество рабочей силы, выезжающей из России, по сравнению с въезжающими в нее трудовыми мигрантами из стран Центральной Азии. При этом сама эмиграция (в широком ее понимании) стала в последние два десятилетия также очень разнообразной, что необходимо учитывать при проведении миграционной политики (см. подробнее: Ионцев и др. 2016).

Методология исследования

Прежде чем рассмотреть некоторые особенности привлечения трудовых мигрантов в Россию и выезда из нее на работу российских граждан, необходимо сделать несколько методологических пояснений по анализу международной трудовой миграции, которая является важной частью экономической миграции. Последняя включает в себя различные ее виды и формы, самые разнообразные категории мигрантов, главной причиной территориального передвижения которых являются экономические мотивы.

И важное замечание касается непосредственно трудовой миграции, которую ряд авторов, как российских, так и зарубежных, необоснованно отождествляют с экономической миграцией. Так, в работе известных западных специалистов «трудящиеся-мигранты — это люди, допущенные страной, не являющейся их собственной, с вполне определенной целью осуществления экономической деятельности» (Билсборроу и др., 1999, с. 35). На наш взгляд, это не совсем верно, что ведет к смешению различных видов и форм миграционного движения, ведь речь идет не вообще об экономической деятельности, а конкретно о трудовой деятельности.

Трудовая миграция, подчеркнем еще раз, это лишь часть экономической миграции, под которой мы понимаем временную миграцию, целью которой является продажа мигрантами своего труда и получение соответствующей заработной платы в стране въезда. Именно в таком понимании рассматривались особенности трудовой миграции в России. При этом выделяют следующие основные группы трудовых мигрантов: 1) трудящиеся-мигранты, въезжающие в другие страны на срок более 1 года (как правило, на 2–5 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 1 года. Для России наиболее характерны 1-я и 4-я группы трудовых мигрантов.

Трудовая миграция есть основная часть экономической миграции, определяющей по сути глобализацию современного мирового рынка труда и мирового хозяйства в целом. При этом, с точки зрения глобализации мирового хозяйства, наиболее важным является становление мирового рынка труда, который находит выражение в экспорте и импорте иностранной рабочей силы, достигших в настоящее время небывалых масштабов. Численность только трудящихся-мигрантов в мире возросла с 3 млн человек в начале 60-х гг. XX столетия до 105 млн в 2013 г.

Основные результаты исследования

Одной из основных причин международной миграции рабочей силы является неравномерность мирового экономического развития, неравенство доходов и возможностей в разных странах, в частности, между промышленно развитыми и развивающимися странами (исключая Китай). За последние годы этот разрыв все время увеличивался: с 1960-х по 2000-е гг. развитые государства, в которых проживают 20% наиболее богатых людей мира, увеличили свою долю в мировом производстве с 70% до 84%, в то время как в развивающихся странах около 1,2 млрд человек живут в абсолютной бедности.

Другим важным фактором, влияющим на международную трудовую миграцию, является демографический дисбаланс населения. В развивающихся странах существует избыток рабочей силы, в то время как в развитых странах имеется ее недостаток в определенных отраслях, не пользующихся спросом у местного населения. Например, во Франции 70% занятых в сфере коммунального хозяйства — это иностранные рабочие. В богатых нефтью арабских государствах (6 аравийских монархий Персидского залива, где общая численность иностранцев превышает 10 млн чел.) рабочие-мигранты составляют более 90% всей рабочей силы, занятой в строительстве, — в крохотном Омане вдвое больше иностранных рабочих (442 тыс. чел., 70% занятых), чем в огромной Австралии. Особого внимания заслуживает Япония, которая лишь со второй половины 1980-х гг. начала активно привлекать иностранную рабочую силу, численность которой к началу 2000-х гг. возросла более чем в 5 раз, превысив 670 тыс. человек, и продолжает увеличиваться. В целом доля иностранной рабочей силы от общей численности рабочей силы практически во всех принимающих странах выше доли иностранного населения в общей численности населения этих стран.

«Конечно, решением этой проблемы в долгосрочном плане, — как пишет известный западный демограф П. Демени, — могла бы стать масштабная иммиграция, движущей силой которой является как спрос на рабочие руки, так

и стремление жителей бедных стран улучшить свое материальное положение, мигрировав в страны, переживающие демографический кризис, но обладающие высоким уровнем материального богатства» (Demeny, 2014, p. 12–13).

Наконец, третьей и, видимо, самой важной причиной привлечения иностранных рабочих является значительная дешевизна этих рабочих рук, что позволяет извлекать максимальные прибыли от их использования. И самыми дешевыми среди них оказываются нелегальные иммигранты, которых, по оценкам экспертов ООН, не меньше, чем численность легальных трудовых мигрантов. И именно нелегальные иммигранты являются дестабилизирующим фактором рынка труда, препятствуя тем самым его устойчивому развитию, что, собственно, и создает так называемый «теневой рынок труда», который складывается и в России.

Начиная с 1992 года Россия начинает играть достаточно активную роль на мировом рынке труда, но феномен ее вовлечения в мировой миграционный круговорот состоит в том, что это происходит на фоне несформировавшегося национального рынка труда. Последнее обусловлено, в частности, возросшими масштабами нелегальной иммиграции в России. Ситуация усугубляется и тем, что в 1990-е годы происходит резкое сокращение общей численности населения страны, естественная убыль которого составила за последние 20 с лишним лет более 13 млн человек. И лишь миграционный прирост (за эти годы он составил около 6,5 млн человек) вдвое уменьшил эту убыль.



А с 2007 года наряду со снижением общей численности населения начинается еще более резкое снижение численности трудоспособного населения. В настоящее время убыль трудоспособного населения превысила 1 млн человек в год! Именно эта особенность и определяет сейчас высокую потребность

российского рынка труда в привлечении иностранной рабочей силы. Исходя из представленного ниже графика видно, что этот фактор будет обуславливать ситуацию на рынке труда еще многие годы.

Видимо, не случайно потребность предприятий в работниках, заявленная в государственные службы занятости, постоянно возрастает. Если в 1996 г. она составляла 347 тыс., то в 2014 г. превысила 2 млн чел. И несмотря на рост потребности в работниках и растущую безработицу среди коренного населения (в отдельные годы достигавшую 7 млн человек), на каждые 100 заявленных вакансий, как пишет Е.С. Красинец, приходилось лишь около 60 человек, не занятых трудовой деятельностью (Красинец, 2014, с. 254). А если к этому прибавить сотни тысяч кв. километров пустующих земель (Нечерноземье, Поволжье, Дальний Восток и др.), требующих рабочих рук, то закономерно возникает вопрос: где взять рабочие руки? И наиболее «простым» ответом становится — за рубежом, что и отражает статистика привлечения легальных трудовых мигрантов, среднегодовая численность которых возросла с 1,1 млн в 2005 г. до 2,2 млн в 2015 г. В целом динамика привлечения трудовых мигрантов в Россию составила с 1995 по 2004 г. более 2,3 млн человек. А за 2005–2015 гг. эта цифра превысила 22 млн человек. Столь резкий рост числа трудовых мигрантов — более чем на 70% — за последний период связан со значительным увеличением их числа из стран Центральной Азии и Китая. Частично это показывает рис. 1, хотя общая численность стран, откуда едут к нам мигранты, приблизилась к 145. Вместе с тем, несмотря на увеличение численности трудовых мигрантов, их явно недостаточно для эффективного развития экономики России в целом и особенно с точки зрения региональных, отраслевых и профессиональных особенностей этого развития.



Рис. 1. Основные страны-экспортеры трудовых мигрантов в Россию, 2012 г.

В последние годы доля мигрантов из стран Центральной Азии еще более возросла (особенно из Киргизии), и более 80% из них устремляются в города и прежде всего в Москву, формируя в ней огромный теневой рынок труда.

Ситуация для страны в целом серьезно усугубляется демографическим кризисом, переживаемым современной Россией, который помимо убыли населения характеризуется как структурными негативными изменениями (в частности, сокращением трудоспособной части населения ежегодно на один млн человек), так и негативными качественными изменениями (Ионцев, 2013, с. 127–134), которые происходят в российском населении. Соответственно, все это серьезно отражается на формировании и развитии национального и особенно региональных рынков труда, многие проблемы которых современная миграция решить в полной мере не способна не только с чисто количественных позиций, принимая во внимание неравномерное распределение мигрантов по территории страны, но и с точки зрения качественных характеристик, присущих большинству трудовых мигрантов, въезжающих в Россию.

Учитывая, что большинство из них приезжает в настоящее время из стран Центральной Азии (см. рис. 1), а по мнению многих российских специалистов уровень квалификации этих мигрантов чрезвычайно низкий, то решать задачу, связанную с качественными негативными изменениями коренного населения, они, естественно, не могут. Необходимо привлечение высококвалифицированных специалистов. В связи с этим в 2010 году был принят специальный закон по привлечению в Россию на работу высококвалифицированных специалистов. И хотя за прошедшие годы доля таких специалистов несколько возросла, тем не менее она остается еще достаточно низкой. Так, за 2013–2015 годы в Россию было привлечено чуть более 250 тыс. высококвалифицированных специалистов, что составило 3% от общей численности привлеченных трудящихся-мигрантов (Федеральная служба..., 2013–2015). При этом, говоря о высококвалифицированных специалистах, надо иметь в виду, что, как правило, они работают легально, занимая относительно высокие должности, не оказывают значительного влияния на неустойчивость и нестабильность на рынке труда в России. Но могут иметь геополитические негативные последствия для России в случае преобладания в стране точки зрения о необходимости закрепления этих специалистов (в том числе и потенциальных в лице студентов и аспирантов) на безвозвратной основе с предоставлением российского гражданства. Другими словами, речь идет о проведении Россией политики «сманивания чужих умов» («утечки умов») из стран евразийского пространства. Только возвратная миграция специалистов является залогом будущего взаимовыгодного развития как отдельных государств, так и всего евразийского пространства в целом!

Что касается привлечения неквалифицированных или низкоквалифицированных мигрантов, то большинство из них попадают в неформальный сектор, связанный с нелегальным использованием иностранных рабочих. При этом, как видно из таблицы 1, численность нелегально работающих мигрантов значительно превышает численность легальных трудовых мигрантов.

Таблица 1

Среднегодовая численность трудовых мигрантов в 2010–2013 гг.

Страны	Численность легальных труд. мигрантов, тыс. чел.	Численность нелегальных труд. мигрантов, тыс. чел.
Армения	22	300–450
Азербайджан	18	500–750
Грузия	7	100–300
Кыргызстан	38	350–400
Молдова	26	150–250
Таджикистан	58	600–700
Украина	121	1000–1500
Узбекистан	134	550–750

Источник: данные Госкомстата и оценки экспертов.

Если сложить максимальные значения нелегальных трудовых мигрантов, то получится цифра 5 млн 100 тыс. человек. Примерно во столько оценивалась численность мигрантов из группы риска (именно так называл нелегальных иммигрантов бывший руководитель ФМС К.О. Ромодановский, когда озвучивал цифры по нелегалам в 2012–2013 гг.). Таким образом, можно утверждать, что в данной таблице представлены страны, которые поставляют в Россию наибольшее число нелегально работающих мигрантов. Правда, заметим, что в связи с вступлением к концу 2015 года Армении и Кыргызстана в Евразийский экономический союз (ЕАЭС) в 2016–2017 гг. численность нелегалов из этих стран заметно снизилась, а сумма легальных денежных переводов, по данным ЦБ РФ, возросла в отличие от Таджикистана и Узбекистана. И что бросается в глаза, это то, что соотношение легальных и нелегальных мигрантов соотносится, как правило, 1 к 10. А по некоторым из них это соотношение доходит до 30 и выше. Именно эта группа мигрантов, с одной стороны, является наиболее выгодной для предпринимателей, с другой стороны, именно эта группа мигрантов подвергается наибольшей эксплуатации, нарушениям трудового законодательства со стороны предпринимателей, и именно они являются, как мы уже писали, основным контингентом

неформальной и теневой части рынка труда, дестабилизирующей, по сути, этот рынок. Они же являются главным источником незаконного вывоза из страны валюты.

Но означает ли это, что именно мигранты виноваты в создании подобной ситуации? На наш взгляд, и мы уже неоднократно это подчеркивали (Ионцев, 2005, с. 9–19), международная миграция, в том числе и трудовая, по своей сути сугубо положительный процесс. Негативные последствия, которые она может иметь, в подавляющем большинстве случаев связаны не столько с мигрантами, сколько с неверной миграционной политикой, расширением ее коррупционной части, в том числе и со стороны предпринимателей, непониманием существа такого сложного и многообразного явления, как миграция населения.

Хотелось бы также подчеркнуть, что нелегальная миграция на постсоветском пространстве имеет существенные особенности по сравнению с другими регионами мира: это прозрачные границы между бывшими союзными республиками, ныне самостоятельными государствами; сохранение общего языка общения, хотя в последние 20 лет все больше и больше становится молодых людей в этих государствах, которые плохо говорят или вообще уже не знают русского языка; создание разных союзов, облегчающих передвижение между его членами, ярким примером которых стал ЕАЭС; несовершенство законодательной базы, в том числе и в области миграционной политики; явный как экономический, так и демографический дисбаланс, сложившийся на постсоветском пространстве; наконец, неудержимая жажда высоких прибылей со стороны наших предпринимателей, многим из которых выгоднее нанимать нелегалов.

Хотелось бы также подчеркнуть одну чрезвычайно важную особенность, причем связанную не только с нелегальными, но и с легальными трудовыми мигрантами, что во многих случаях эти рабочие получают значительно меньшую заработную плату, нежели коренные жители страны. Последнее ведет к тому, что через некоторое время эти люди начинают хуже, менее производительно работать, что особенно наглядно можно было видеть в Москве в последние 2–3 года зимой при уборке улиц. А если иметь в виду труд нелегальных мигрантов, то этот рабский труд, как показывает история развития общества, в конечном счете всегда является непроизводительным трудом. И с этой точки зрения труд этих мигрантов создает нестабильность и неустойчивость на рынке труда.

Говоря об особенностях международной трудовой миграции в России, необходимо обратить пристальное внимание и на обратную ее сторону, а именно на выезд российских граждан на работу за рубеж, прежде всего в страны дальнего зарубежья. По оценкам, в настоящее время в этих странах

на временной основе находится около 1,5 млн наших граждан, большинство из которых устроилось там на работу, минуя государственные структуры. И при недостаточном внимании со стороны российских властей к этим людям вероятность невозвращения их обратно в Россию неуклонно возрастает. А ведь многие из них являются как раз теми специалистами, которых так не хватает стране, да и валютные переводы от наших трудовых мигрантов были бы совсем не лишними в России. А пока мы можем рассчитывать только на те денежные переводы, которые поступают от официально организованных направлений на работу за рубеж, которые оцениваются в среднем в 60–70 тыс. человек в год. Вместе с тем, по оценкам С.В. Рязанцева, ежегодно из России выезжают на работу 150–200 тыс. наших граждан (Ионцев, Рязанцев, 2016, с. 505), внимание к которым со стороны нашего общества и государственных структур почти отсутствует. В условиях демографического кризиса такая «халатность» и непонимание чреваты большими как экономическими, так и демографическими потерями.

Заключение

Можно утверждать, что Россия в перспективе до 2030 года обречена на постоянное привлечение иностранной рабочей силы, со всеми плюсами и минусами этого привлечения. Для того чтобы этих минусов было как можно меньше, необходимо проводить более активную и стратегически выверенную миграционную политику, которая бы не только учитывала количество привлекаемых мигрантов, но и более эффективное их распределение по профессиональному, отраслевому и территориальному признакам. Например, огромное число трудовых мигрантов, в том числе и нелегальных мигрантов в городе Москве и Московской области, лишь дестабилизирует российский рынок труда в этом регионе, в то время как недалеко находящееся Нечерноземье, по существу, находится в запустении, поскольку там практически отсутствует трудоспособное население, и кому как не мигрантам из села помочь возродить эти территории. Можно то же самое сказать и о территориях Сибири, Дальнего Востока, где по сей день продолжается миграционная убыль населения. А ведь только за счет привлечения старообрядцев хотя бы в количестве 300–500 тыс. человек можно было бы уже в ближайшей перспективе достигнуть желаемой численности населения на Дальнем Востоке в 8 млн человек.

Что касается нелегальной иммиграции, то подчеркнем, что в условиях сугубо рыночного хозяйства ее полное искоренение невозможно. Но при эффективной политике, направленной, в частности, на поощрение легальных форм миграции, можно значительно снизить ее масштабы и тем самым нивелировать этот фактор неустойчивости и нестабильности рынка труда

России. Так, пример создания Евразийского экономического союза тремя государствами (Белоруссия, Казахстан, Россия) и присоединения к нему в 2015 г. Армении и Кыргызстана уже показывает, что наряду с ростом численности легальных трудовых мигрантов в 2015–2017 гг. более чем в два раза по сравнению с 2010–2013 гг. численность нелегальных мигрантов из этих стран значительно сократилась. Последнее может стать важным шагом в борьбе против нелегальной миграции, что позволит объединить усилия государств на евразийском пространстве на созидание и их позитивное развития.

И наконец, по вопросу российских трудовых мигрантов представляется, что как можно скорее необходимо разработать эффективные меры по работе с ними, которые должны быть важной частью миграционной политики государства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алиев М.Д. Влияние различных форм миграции на социально-экономическое развитие России // В сборнике: Экономическая теория и хозяйственная практика: глобальные вызовы. Материалы международной конференции «Эволюция международной торговой системы: проблемы и перспективы». Санкт-Петербург: Изд-во СПбГУ, 2016. С. 156–165.
2. Билборроу и др. Статистика международной миграции. М.: АCADEMA, 1999.
3. Ионцев В.А. Настоящее и будущее международной трудовой миграции в России // Трудовая миграция. Вопросы управления и защиты прав трудящихся мигрантов в России / Научная серия «Международная миграция населения: Россия и современный мир» / Гл. ред. В.А. Ионцев, выпуск 14. М., ТЕИС, 2005.
4. Ионцев В.А. Современный демографический кризис в свете 4-го демографического перехода // Горизонты демографического развития России: смена парадигм научного предвидения. Екатеринбург, 2013.
5. Ионцев В.А., Прохорова Ю.А. Международная миграция населения и брачность в свете концепции 4-го демографического перехода // Международная миграция населения и демографическое развитие / Научная серия «Международная миграция населения: Россия и современный мир» / Гл. ред. В.А. Ионцев, выпуск 28. М., ТЕИС, 2014.
6. Ионцев В.А. Международная трудовая миграция и проблемы неустойчивости и нестабильности рынка труда в современной России. // Прекаризация занятости и регулирование социально-трудовых отношений в России. М., Издательский дом МАГИСТР — ПРЕСС, 2015.
7. Ионцев В.А., Рязанцев С.В., Ионцева С.В. Новые тенденции и формы эмиграции из России // Экономика региона, 2016. Т. 12, вып. 2. С. 499–509.
8. Красинец Е.С. Трудовые миграции в России // Миграционные процессы в России / Под ред. В.В. Локосова и Л.Л. Рыбаковского. М., Экон. информ, 2014.
9. Стокер П. Работа иностранцев: обзор международной миграции рабочей силы. М.: Academia, 1996.

10. Трудовая миграция в ЕЭП: анализ экономического эффекта и институционально-правовых последствий ратификации соглашений в области трудовой миграции, доклад № 3. // Центр интеграционных исследований. Санкт-Петербург, 2012.
11. Федеральная служба государственной статистики. Социально-экономическое положение России. 2013, 2015. http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_01/IssWWW.exe/Stg/d07/3-2.htm.
12. Федеральная служба государственной статистики. Статистическое обозрение-2011.
13. *Demeny Paul*. Geopolitical Aspects of Population in the Twenty-First Century // International Migration of Population Demographic Development / Scientific Series «International Migration of Population: Russia and the Contemporary World» / Edited by V. Iontsev. Moscow: Prospekt, 2014. Vol. 28.
14. Globalization, international labour migration and rights of migrant workers. ILO. Geneva, 2006.
15. International Migration Outlook 2014, OECD.
16. Trend in International Migrant Stock: The 2008 Revision.
17. World Migration Report, IOM, 2011.

REFERENCES

1. *Aliiev M.D.* Vliyaniye razlichnykh form migratsii na social'no-ehkonomicheskoye razvitiye Rossii // V sbornike: Ehkonomicheskaya teoriya i hozyajstvennaya praktika: global'nyye vyzovy Materialy mezhdunarodnoy konferentsii Ehvolyutsiya mezhdunarodnoy torgovoy sistemy: problemy i perspektivy. 2016. S. 156–165. (In Russian).
2. *Bilsborrou i dr.* Statistika mezhdunarodnoy migratsii // M.: ACADEMA, 1999 (In Russian).
3. *Ioncev V.A.* Nastoyashchee i budushchee mezhdunarodnoy trudovoy migratsii v Rossii // Trudovaya migratsiya. Voprosy upravleniya i zashchity prav trudyashchihsya migrantov v Rossii / Nauchnaya seriya «Mezhdunarodnaya migratsiya naseleniya: Rossiya i sovremennyy mir» / Gl. red. V.A. Ioncev, vypusk 14. M., TEIS, 2005 (In Russian).
4. *Ioncev V.A.* Sovremennyy demograficheskij krizis v svete 4-go demograficheskogo perekhoda // Gorizonty demograficheskogo razvitiya Rossii: smena paradigmy nauchnogo predvideniya/ Ekaterinburg, 2013 (In Russian).
5. *Ioncev V.A., Prohorova YU.A.* Mezhdunarodnaya migratsiya naseleniya i brachnost' v svete koncepcii 4-go demograficheskogo perekhoda // Mezhdunarodnaya migratsiya naseleniya i demograficheskoye razvitiye / Nauchnaya seriya «Mezhdunarodnaya migratsiya naseleniya: Rossiya i sovremennyy mir» / Gl. red. V.A. Ioncev, vypusk 28. M., TEIS, 2014 (In Russian).
6. *Ioncev V.A.* Mezhdunarodnaya trudovaya migratsiya i problemy neustojchivosti i nestabil'nosti rynka truda v sovremennoy Rossii. // Prekarizatsiya zanyatosti i regulirovaniye social'no-trudovykh otnosheniy v Rossii / M., Izdatel'skiy dom MAGISTR — PRESS, Monografiya, 2015. (In Russian).
7. *Ioncev V.A., Ryazancev S.V., Ionceva S.V.* Novyye tendentsii i formy eh migratsii iz Rossii // EHkonomika regiona, 2016. T. 12, vypusk. 2. S. 499–509 (In Russian).

8. *Krasinec E.S.* Trudovye migracii v Rossii // Migracionnyye processy v Rossii / pod red. V.V. Lokosova i L.L. Rybakovskogo. M., EHkon-inform, 2014 (In Russian).
9. *Stoker P.* Rabota inostrancev: obzor mezhdunarodnoj migracii rabochej sily // Perevod s anglijskogo. M. Academia, 1996 (In Russian).
10. Trudovaya migraciya v EEHP: analiz ehkonomicheskogo ehffekta i institucional'no-pravovyh posledstvij ratifikacii soglashenij v oblasti trudovoj migracii, doklad № 3. // Centr integracionnyh issledovanij, Sankt- Peterburg, 2012 (In Russian).
11. Federal'naya sluzhba gosudarstvennoj statistiki. Social'no- ehkonomicheskoe polozhenie Rossii. 2013, 2015. http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_01/IssWWW.exe/Stg/d07/3-2.htm (In Russian).
12. Federal'naya sluzhba gosudarstvennoj statistiki. Statisticheskoe obozrenie. 2011. (In Russian).
13. *Demeny Paul.* Geopolitical Aspects of Population in the Twenty-First Century // International Migration of Population Demographic Development/ Scientific Series «International Migration of Population: Russia and the Contemporary World» / Edited by V. Iontsev. M.: Prospekt, 2014. Vol. 28.
14. Globalization, international labour migration and rights of migrant workers. ILO. Geneva, 2006.
15. International Migration Outlook 2014, OECD.
16. Trend in International Migrant Stock: The 2008 Revision.
17. World Migration Report, IOM, 2011.

АНАЛИЗ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ МЕЖДУ СЛОВАКИЕЙ И РОССИЕЙ НА ОСНОВЕ ИНДЕКСА ИНТЕНСИВНОСТИ

Аннотация

В данном исследовании рассмотрены внешнеторговые отношения между Словакией и Россией под влиянием геополитических изменений, которые активно формируют глобальные интеграционные процессы в мировой экономике. Даже в настоящее время Россия является важнейшим торговым партнером Словакии. Освещены вопросы развития внешней торговли Словакии с Россией, проведен анализ на основе индекса интенсивности взаимной внешней торговли и дается обзор перспектив дальнейшего развития их взаимных внешнеторговых отношений под влиянием геополитических изменений.

Ключевые слова: внешние торговые отношения; внешняя торговля; интенсивность внешней торговли; Россия; Словакия.

Elena Kašťáková

University of Economics in Bratislava, Slovakia

ANALYSIS OF EXTERNAL TRADE BETWEEN SLOVAKIA AND RUSSIA BASED ON THE TRADE INTENSITY INDEX

Abstract

The paper deals with foreign trade relations between Slovakia and Russia under the influence of geopolitical changes that actively form global integration processes in the world economy. Even now, Russia is the most important trading partner of Slovakia. The paper analyses the development of Slovak — Russian foreign trade relations on the basis of the trade intensity index and points out the prospects of mutual foreign trade relations further development under the influence of geopolitical changes are given.

Keywords: foreign trade; foreign trade relations; intensity trade; Russia; Slovakia.

Введение

Современное состояние международных экономических отношений является результатом долгосрочного воздействия ряда факторов, которые привели к массовым изменениям. Все более развивающаяся либерализация международной торговли, связанная не только с развитием международного разделения труда, влиянием деятельности транснациональных корпораций,

растущей взаимозависимостью и интеграцией экономик, прогрессом в области науки и техники, но и с необходимостью сотрудничества и взаимодействием угроз глобальных проблем, была в последние десятилетия фундаментальной детерминантой не только экономического, но и социального и политического развития субъектов, действующих в мировой экономике. Предыдущие десятилетия были для развитых стран с рыночной экономикой характерны как период относительной безопасности, процветания и экономического роста, в котором законы глобализации предопределяли к успеху в международной среде (Baláž, Namara, Sopková, 2015).

В контексте упомянутых глобальных изменений, в том числе и действующих санкций между Европейским союзом и Россией, возникает вопрос о том, какой эффект имеет на страны-участницы. Очевидно, что и ЕС, и Россия пытаются применять политику санкций с целью наименее возможного негативного влияния на их собственные экономики. Конфликт на Украине имеет намного влиятельные последствия не только для самой Украины и России, но потенциально угрожает и постепенному восстановлению экономического роста в ЕС. Период положительного развития отношений между Западом и Россией, по-видимому, в течение нескольких лет приостановлен. Вышеуказанные и другие ограничения существенно вредят внешнеэкономическим отношениям между ЕС и Россией, в результате которого наносится ущерб всем экономикам стран-участниц ЕС.

Словакия, как член ЕС, является прямым, хотя и не добровольным участником российско-украинского конфликта, поскольку политика санкций ее затрагивает в полном объеме. Россия является основным торговым партнером не только для Словакии, но и для всего ЕС. Представляет важный экспортный рынок для промышленного производства стран ЕС, а также является важным поставщиком энергоресурсов.

Многолетние торговые связи между Словакией и Россией были значительным способом изменены на рубеже 90-х гг. прошлого века, после распада общего рынка стран Совета экономической взаимопомощи (СЭВ) и последующего присоединения Словацкой Республики (СР) к Европейскому союзу (ЕС) в 2004 г. Эта новая траектория развития постепенно проявляется в обширной реструктуризации экономики Словакии и приспособлении ее территориальных и товарных приоритетов во внешнеторговых отношениях. Постепенное перераспределение политической и экономической власти в мировой экономике, которая сильно повлияла на процесс формирования многополярной структуры в мировом хозяйстве, Россия и в дальнейшем продолжает играть важнейшую роль в международных отношениях (Kittová, Steihauser, 2016).

Привилегированное положение России, как монопольный поставщик сырья для Словакии, а также в качестве основного покупателя словацкого

производства, постепенно снижалось, но мера зависимости от поставок энергоресурсов осталась довольно высокой. Когда в конце 80-х гг. прошлого века бывший Советский Союз принимал почти половину нашего экспорта, то в 2000 г. это было лишь менее одного процента. Со вступлением Словакии в ЕС словацкий экспорт в Российскую Федерацию (РФ) составил почти 10%, а в 2016 г. снизился на 4%.

Современные развития словацко-российских отношений зависят не только от масштаба и успеха трансформационных процессов в экономиках обеих стран, но в значительной степени от интенсивности прямых и косвенных последствий глобализации, перенесенных из мировой экономики. Существенное влияние на этом факте имели не только последствия глобального финансово-экономического кризиса, что отразилось почти во всех отраслях исследуемых экономиках, но также и развитие конфликтной ситуации в Восточной Европе и с тем связанными со стационарными мерами между Россией и ЕС и долгосрочное понижение мировых цен на энергоресурсы на международных рынках (Baumgartner, Zubaľová, 2015).

Повышенное значение экономического фактора в развитии взаимного сотрудничества в то же время обеспечивает постепенное улучшение политического климата, который весьма помогает найти компромиссные решения текущих вопросов двусторонних отношений. Предложенный анализ развития и интенсивности внешней торговли между СР и РФ показывает на определенные возможности совершенствования взаимного торгово-экономического сотрудничества и дальнейшего расширения взаимных внешне-торговых отношений под влиянием глобальных изменений.

Основные результаты

Нынешнее внешнеторговые и экономические отношения между Словакией и Россией осуществляются на государственном и местном уровнях путем проведения регулярных совещаний и межправительственных совместных комиссий. Основу экономических взаимоотношений с 1993 г. представляет Соглашение между Правительством Словацкой Республики и Правительством Российской Федерации по вопросам экономического и научно-технического сотрудничества, которое установило порядок и принципы отношений между Словакией и РФ. После вступления Словакии в ЕС было необходимо скорректировать взаимные двусторонние экономические отношения между РФ и Словакией. Поэтому 25 февраля 2005 г. в г. Братиславе было подписано новое Соглашение между Правительством Словацкой Республики и Правительством Российской Федерации об экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве. Обе стороны предусмотрели права и обязанности Словацкой Республики, вытекающие из ее членства в ЕС.

На основании этого Соглашения оба правительства договорились о содействии развитию, укреплению и диверсификации взаимовыгодного экономического, научно-технического сотрудничества во всех областях и секторах экономики в соответствии с их национальным законодательством и принципами равенства (Drieníková, Zubaľová, 2013).

1. Развитие взаимной внешней торговли

Россия является крупнейшим и наиболее стратегически важным торговым партнером Словакии в области внешнеторгового товарообмена с третьими странами. С момента создания независимой Словакии наши двусторонние отношения прошли различный путь развития. В конце 90-х годов прошлого века взаимная внешняя торговля снизилась, а в 1999 году во внешней торговле Словакии на долю России приходилось лишь 6,8%. На значительное снижение взаимного товарообмена повлияло широкое распространение финансового кризиса, который в 1998 г. затронул и Россию.

В контексте украинского кризиса и экономических проблем в России происходит ослабление позиции России во внешней торговле Словакии. Структура экономики Словакии не позволяет главным образом сократить импорт товаров из РФ, потому что это в большой мере касается энергетических ресурсов. Внешнеторговый оборот между Словакией и Россией в 2016 г. достиг 4,13 млрд евро. Россия так стала десятым по величине торговым партнером Словакии. По сравнению с 2013 г. произошло значительное снижение внешнеторгового оборота (до почти 53%), что больше, чем в 2009 г. (31%), когда произошло понижение мировой торговли в результате глобального финансового кризиса. В 2013 г. внешнеторговый оборот между СР и РФ был самый высокий (8,7 млрд евро) и Россия стала третьим самым важным торговым партнером. Подробный обзор развития внешней торговли между СР и РФ в 2010–2016 гг. приведен в таблице 1.

Таблица 1

Развитие взаимной внешней торговли СР с РФ в 2010–2016 гг. (в млн евро)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Экспорт из СР в РФ	1932,3	2070,7	2620,1	2547,2	2076,9	1 461,0	1272,0
Импорт в СР из РФ	4678,5	6183,4	5867,9	6147,7	4913,3	3 486,1	2410,0
Оборот ВТ	6610,8	8254,4	8488,0	8694,9	6990,2	4 947,1	3682,0
Баланс	-2746,2	-4113,0	-3247,7	-3600,5	-2836,4	-2 025,0	-1137,0

Источник: составлено автором по данным: ŠÚ SR. 2016, URL : <http://www.slovak.statistic.sk>.

В 2008 г. словацкий экспорт по сравнению с предыдущим годом увеличился в 75% и по сравнению с 2006 г. увеличился более чем в три раза. Хотя в 2009 г. наблюдалось незначительное снижение словацкого экспорта из-за глобального экономического и финансового кризиса, в 2011 г. Словакия достигла самую высокую стоимость экспорта в Россию в исследуемом периоде. За последние годы наблюдалось снижение экспорта в Россию. Вполне вероятно, что реальная стоимость словацкого экспорта в 2010–2016 гг. была бы значительно выше, так как многие продукты словацкого производства проникали на российский рынок посредством реэкспорта, и даже внутри стран ЕС эти товары многократно реэкспортировались.

Отрицательно отразилась на двусторонней внешней торговле между СР и РФ и до сих пор продолжающаяся война санкций между ЕС и РФ. Словацкая внешняя торговля с Россией снизилась в 2014 году в 18,5%, а именно экспорт снизился на 20,1%, а импорт на 19,6% по сравнению с 2013 г. В 2016 г. взаимная внешняя торговля понизилась почти на 1,265 млрд евро, что составило снижение на 25,6 %. Словацкий экспорт в Россию в данном году снизился на 23%, а импорт на 31% по сравнению с 2015 г. Такое резкое понижение взаимного внешнеторгового оборота в 2014–2016 гг. было обусловлено не только введенными санкциями между ЕС и РФ, но и также значительным снижением цен на энергоносители на мировых рынках. Вышеупомянутые аспекты привели к существенному снижению российского рубля, которое в значительной степени отразилось на неплатежеспособности большей части российских компаний, работающих в области внешней торговли.

Развитие обмена товарами между Словакией и Россией можно характеризовать долгосрочным пассивным сальдо торгового баланса со стороны Словакии. В рассматриваемый период было также зарегистрировано снижение активности словацкой внешней торговли не только с Московской областью, но и с другими регионами Российской Федерации. Эта ситуация в значительной степени влияет на общий торговый баланс Словакии. Неравномерное соотношение между структурой словацкого экспорта и импорта в Россию происходит в основном под влиянием высокой зависимости Словакии от импорта российских энергоносителей.

В 2015 г. самой импортируемой товарной группой уже традиционно явилось минеральное топливо, на долю которого приходило 86,7% импорта в Россию. В частности, в ней преобладали минеральные масла, нефтепродукты (56%) и газ (35%). Второй самой импортируемой товарной группой были сырьевые материалы, доля которых в общем объеме импорта Словакии из России составила 6%. В этой группе товаров имели самую высокую долю: металлический лом (2%) и каучук (0,9%). Третью группу самых импортируе-

мых товаров составили химические продукты, доля которых составила 1,6% от общего объема словацкого импорта из России.

Наиболее экспортируемой словацкой товарной группой в Россию была 7 — машины и транспортное оборудование, которая в 2015 г. достигала долю 75,6% от общего объема словацкого экспорта в Россию. Второй товарной группой, наиболее экспортируемой из СР в РФ, была 8 — промышленные товары, доля которой составила 12,7% в 2015 г. Высокая доля этих товаров в словацком экспорте в России была в основном за счет сборных конструкций (2,3%); приборов управления (1,52%) и мебели (1,5%). Третью группу составили потребительские товары, которым в 2015 г. приходилось около 6,1% от всего объема словацкого экспорта в Россию. Значительная часть принадлежала металлическим изделиям (1,8%), резиновым продуктам (1,1%), а также бумаге и картону (1%).

2. Анализ интенсивности взаимной внешней торговли

Для проведения оценки интенсивности объема внешней торговли между Словакией и Россией используется индекс интенсивности торговли (Trade Index Intensity — ТИ), который указывает значение торговли на основе их положения в международной торговле. Этот показатель используется для оценки взаимного товарооборота между двумя странами. Индекс интенсивности торговли определяется как доля экспорта страны i в страну j от общего объема экспорта страны i и доля экспорта, направленная в страну j , к общему объему мирового экспорта. (World Bank, 2010).

Для расчета индекса интенсивности торговли (ТИ) используется формула:

$$ТИ_{ij} = (x_{ij} / X_{it}) / (x_{wj} / X_{wt}), \quad (1)$$

где:

- x_{ij} — стоимость экспорта первой страны в другую страну;
- x_{wj} — общий объем экспорта первой страны в целый мир;
- X_{it} — мировой экспорт в другую страну;
- X_{wt} — общая стоимость мирового экспорта.

ТИ достигает значения от 0 до $+\infty$. Если значение индекса равно 1, то это означает, что экспортная страна i экспортирует в страну определенный объем экспорта, который соответствует стране j , исходя из ее доли экспорта на мировом рынке. Если индекс больше 1, то торговые потоки выше, чем можно было бы ожидать, учитывая положение страны в мировой экономике, т. е. страна i экспортирует в страну j в соотношении с целым миром больше товаров. Если значение меньше 1, то интенсивность торговли находится на более низком уровне, чем можно было бы ожидать (World Bank, 2013).

Подробный обзор оценки анализа взаимной внешней торговли между СР и РФ на основе индекса ТПв 2010–2015 гг. рассмотрен на рис. 1.

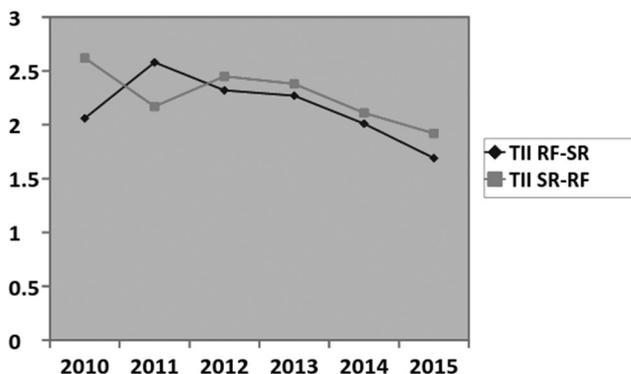


Рис. 1. Интенсивность взаимной внешней торговли между Словакией и Россией на основе анализа индекса ТП в 2010–2015 гг.

Источник: собственные расчеты по данным: International trade Centre, 2017, URL:http://www.trademap.org/tradestat/Product_SelProduct_TS.aspx?nvpm=1||||TOTAL|||2|1|1|2|2|1|1|1|1.

Рис. 1 показывает, что в 2010–2015 гг. индекс интенсивности взаимной торговли РФ и СР ($ТП_{\text{РФ}}$) достиг значения больше 1, что указывает на высокую интенсивность экспортной деятельности российских компаний по отношению к Словакии в течение исследуемого периода.

На основании результатов можно сделать вывод, что значение индекса $ТП_{\text{РФ}}$ представляет собой значительно интенсивную взаимную торговлю российских экспортеров со словацким рынком. В 2011 г. индекс вырос в годовом исчислении на 0,52 пункта по сравнению с 2010 г. Однако с 2012 г. индекс постепенно сокращался и в 2015 г. составил оценку 1,69. В 2011–2015 гг. индекс $ТП_{\text{РФ}}$ снизился на 0,89 пункта, что свидетельствует о значительном снижении интенсивности экспорта России в Словакию. Тем не менее взаимный товарооборот остается интенсивным, так как оценка российского индекса в течение рассматриваемого периода не снизилась больше 1.

В данный период величина показателя интенсивности взаимной торговли между Словакией и Россией ($ТП_{\text{СР}}$) также достигла значения больше 1, но этот показатель был выше, чем значение индекса $ТП_{\text{РФ}}$. Из этого следует, что взаимная торговля словацких экспортеров на российском рынке в 2010–2015 гг. была более интенсивной, чем ожидалось, учитывая положение Словакии в мировой торговле.

Индекс $ТП_{СР}$ в 2011 г. значительно снизился (на 0,45), а затем в течение 2012 г. немного увеличился на 0,28 пунктов. В 2013–2015 гг. заметно постепенное снижение данного индекса, так как в 2015 г. $ТП_{СР}$ уменьшился на 0,52 пункта по сравнению с 2012 г. В исследуемый период индекс $ТП_{СР}$ достиг достаточно высокого значения, несмотря на его понижающую тенденцию развития. Исходя из этого можно сделать вывод, что словацкие экспортеры интенсивно направляют свои товары в РФ.

На основе результатов, полученных при анализе интенсивности взаимной внешней торговли между СР и РФ, можно сделать выводы, что взаимная внешняя торговля интенсивна, поскольку индексы интенсивности $ТП_{РФ}$ и $ТП_{СР}$ достигли в наблюдаемый период значения больше 1. По результатам индексов интенсивности торговли видно, что интенсивность внешней торговли Словакии с Россией выше, чем интенсивность торговли России со Словакией. В связи с введением двухсторонних санкций между ЕС и Россией и некоторых других глобальных изменений во внешней торговле обе интенсивности имели тенденцию к снижению.

3. Возможности дальнейшего развития взаимных внешнеторговых отношений

Наиболее перспективные направления взаимного сотрудничества включают в себя: энергетику, машиностроение, транспорт и сельское хозяйство. Как уже было ранее упомянуто, важным органом регулирования взаимоотношений является Межправительственная комиссия по экономическому и научно-техническому сотрудничеству, последняя встреча состоялась в мае 2015 г. В рамках встречи был обсужден список текущих вопросов, касающихся хозяйственного и экономического сотрудничества. Приоритетные направления сотрудничества между Словакией и Россией включают в себя такие области, как: энергетика (включая атомную), нефтегазовая промышленность, инвестиционная сфера, транспорт, нанотехнологии, инновационные и военно-технические сферы, сельское хозяйство, промышленность и сотрудничество в банковском и финансовом секторе. (Drieniková, 2016). Также и Россия предлагает словацким компаниям, заинтересованным во взаимовыгодном сотрудничестве, рассмотреть возможность стать резидентом индустриальных парков, находящихся на территории РФ (Veľvyslanectvo RF v SR, 2016).

Сотрудничество в сфере топливно-энергетического комплекса создает основу для словацко-российских экономических связей. Поставки российской нефти, газа и ядерного топлива покрывают 90% потребления Словакии. Поставки природного газа, предназначенного для Словакии, но и для транзита через территорию СР в Западную Европу, осуществляются по

долгосрочным контрактам (Gonda, 2013). После нестабильной ситуации в 2014 г. Словакии удалось в конце 2014 г. подписать ключевое соглашение с Россией о поставках нефти в Словакию и транзит нефти через ее территорию. Соглашение призвано обеспечить стабильные и надежные поставки нефти в период с 1 января 2015 г. по 31 декабря 2029 г. На основании данного контракта российская сторона будет поставлять 6 млн тонн нефти в Словакию и такой же объем, предназначенный для транзита в Западную Европу (Obadi, 2014). В области атомной энергетики успешно реализуются долгосрочные контракты для стабильных поставок ядерного топлива для АЭС «Моховце» и АЭС «Богунице» (СР). Также российская компания «Атомстройэкспорт» принимает участие в достройке реакторов 3 и 4 АЭС «Моховце». В дальнейшем продолжается сотрудничество между российской компанией АО «Технопромэкспорт» и словацкими компаниями «SES Tlmače» и «IstroenergoGroup», которое основано на поиске совместных взаимовыгодных проектов, направленных на строительство новых и модернизацию уже существующих энергетических объектов не только на российском и словацком рынках, но и на других.

В промышленной области продолжает действовать дочернее предприятие «Matador Automotive RUS», которое располагается в Нижнем Новгороде (РФ). Данная компания специализируется на производстве сварных деталей для российской автомобильной промышленности. Существенным является сотрудничество между РЖД и словацкой «I. TRAN» — текстильной компанией, производящей форму для армии, полиции, пожарных и спасателей. Именно РЖД является важнейшим клиентом для I. TRAN, так как планируют создание совместного предприятия.

В машиностроительной отрасли был принят договор между российской группой «RSK-6» и словацкой компанией «Celox TOO», целью которого является разработка возможностей создания совместного предприятия в России по производству алюминиевых профилей. Эта российская группа заключила несколько договоров, касающихся сотрудничества в сфере энергосберегающих технологий, используемых в строительной промышленности.

Интенсивное сотрудничество между СР и РФ также продвигает словацкая компания «ELTEKO TOO», которая учредила в России дочернюю компанию, работающую в сфере электротехники. Свой филиал в г. Москве имеет также и словацкая компания «PROMA», которая входит в число десяти самых требовательных дизайнерских и архитектурных фирм в Словакии и реализует масштабные проекты строительства и реконструкции жилых зданий в г. Реутов и в г. Москве.

Важную роль в области взаимного сотрудничества играет и сельское хозяйство. Представители Астраханской области ведут переговоры по проекту

о создании в области центров генетики КРС. В то же время готовится соглашение о сотрудничестве между университетами сельского хозяйства г. Нитры (СР) и Астраханской области. Словацкие предприниматели планируют открыть в Астраханской области несколько сельскохозяйственных заводов, напротив, астраханские предприниматели планируют открыть в Словакии компании рыбного хозяйства. По мнению словацких экспертов, Астраханская область имеет ряд преимуществ в плане развития экономических связей по сравнению с большинством стран Европы.

На последнем 17-м заседании МПК между СР и РФ страны договорились о необходимости найти новые формы сотрудничества, которые бы уменьшили влияние отрицательных последствий, проявленных в совместных двухсторонних торгово-экономических отношениях, связанных с военным российско-украинским конфликтом. Важную роль играет область транспортной инфраструктуры, которая является одной из основных направлений словацко-российского сотрудничества. В эпоху глобализации необходимо увеличить инвестиции в проекты, которые касаются транспортировки товаров и людей для улучшения условий взаимодействия между СР и РФ (Pásztorová, 2016).

Россия и в дальнейшем заинтересована в продолжении сотрудничества со Словакией в военно-технической сфере, направленной в первую очередь на обеспечение работоспособности существующих систем вооружений, а также ремонт и основание сервис-центра в Тренчанской области СР. Также возможно бы было расширить сотрудничество с традиционными областями энергетики в области возобновляемых источников энергии, в которых Словакия имеет богатый опыт, в частности, в производстве электроэнергии из малых возобновляемых источников энергии. Словакия разработала «Концепцию развития электроэнергии из малых возобновляемых источников энергии в СР» и может предложить России сотрудничество в подобных проектах.

Заключение

На основании результатов исследования развития двусторонних внешнеторговых отношений между Словакией и Россией под влиянием геополитических изменений мы пришли к следующим выводам.

В словацко-российских внешнеторговых отношениях в исследованном периоде было отмечено отрицательное развитие, особенно в 2014–2016 гг., так как значительно снизилось количество взаимных внешнеторговых операций. Словацкий экспорт в Россию в 2016 г. снизился на 23%, а импорт на 31% по сравнению с 2015 г. Такое резкое понижение взаимного внешнеторгового было обусловлено не только введенными санкциями между

ЕС и РФ, но и также значительным снижением цен на энергоносители на мировых рынках. В значительной степени причина ослабления российской национальной валюты способствовала неплатежеспособности российских предприятий и снизила покупательскую способность иностранных товаров в России. Также уменьшение словацкого экспорта в Россию было вызвано введением санкций против ЕС с российской стороны. С другой стороны, негативные события уменьшили отрицательное сальдо торгового баланса Словакии с Россией в 2015–2016 гг.

В марте 2017 г. прошло три года с момента начала применения экономических санкций между ЕС и Россией в результате российско-украинского конфликта. За это время произошло значительное ослабление сотрудничества между СР и РФ не только в экономической, но и в политической сфере. Взаимный товарооборот снизился не только в секторах, непосредственно касающихся санкций, но в результате экономического мультипликатора в группах товаров, связанных с ними. Не следует упускать из вида и кризис доверия во взаимных отношениях между европейскими (также и словацкими) и российскими деловыми партнерами, которые приостанавливают свои инвестиционные проекты. Российско-украинский конфликт со своими внешнеторговыми последствиями из-за постоянного углубления и влияния внешних воздействий глобальной окружающей среды представляет собой очень сложную тему для исследования. ЕС и в дальнейшем будет продолжать в своей политике непризнания незаконной аннексии Крыма и Севастополя, и вообще не согласен с позицией России по отношению к Украине. Применяемые санкции как со стороны ЕС, так и со стороны России остаются в силе. Но следует отметить, что ЕС открыта для всех контактов, направленных на конструктивное решение такой ситуации, несмотря на неуспешные попытки до сегодняшнего времени.

Таким образом, Словакия является прямым, но не добровольным участником российско-украинского конфликта, особенно последствий санкций, введенных между ЕС и РФ, влияющих на внешнеторговую деятельность между Словакией и Россией. Большое влияние отразилось на снижении словацкого экспорта в РФ, что в итоге несет с собой отрицательные последствия для словацких производителей.

Несмотря на происходящую ситуацию, Россия и так является очень важным торговым партнером для Словакии с точки зрения своего географического расположения и значимости рынка, его объема и роста экономики. В ближайшее время, учитывая структуру экономики СР и также подписанные договоры о долгосрочных поставках природного газа и нефти из РФ, снижение импорта из России неправдоподобно. Как было сказано, почти 92% словацкого импорта из России принадлежало энергоресурсам. Следова-

тельно, Словаки необходимо сосредоточиться на увеличении экспортной деятельности в Россию.

ЛИТЕРАТУРА

1. Baláz P., Hamara A., Sopková G. (2015). *Konkurencieschopnosť a jej význam v národnej ekonomike*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM.
2. Baumgartner B., Zubaľová L. (2015). «Reciprocalsanctions of Russia and EU and their impact on the mutual trade focusing on Slovakia», in *Význam tretích krajín pre strategické rozvojové zámery EÚ v pokrízovom období (s implikáciami pre slovenskú ekonomiku)* [elektronický zdroj]: vybrané vedecké state riešiteľov projektu VEGA 1/0391/13 / [Vydavateľstvo EKONÓM]. P. 48–58.
3. Kittová Z., Steihauser D. (2016). «Science, technology and export: Slovak case», in: *Central and Eastern Europe in the changing business environment: proceedings of 16th international joint conference*. Prague: Oeconomica Publishing House.
4. ŠÚ SR. (2016). *Dovoz a vývoz podľa krajín — 2015*. 11.03.2017, URL: https://slovak.statistics.sk/wps/wcm/connect/68b669eb-a8d7-4065-bd6b-62e57e7c9789/2015_IMPORT_by_Countries_slov_eng_DEF.zip?MOD=AJPERES.
5. WORLD BANK. (2010). *Trade Indicators*. 25. 03. 2017 URL: http://wits.worldbank.org/wits/wits/witshelp/Content/Utilities/e1.trade_indicators.htm.
6. WORLD BANK. (2013). *Online Trade Outcomes Indicators*. 25.03.2017 URL: <http://wits.worldbank.org/WITS/docs/TradeOutcomes-UserManual.pdf>.
7. INTERNATIONAL TRADE CENTRE. 2017. *Trademap — international trade statistics*. 2017. 08. 04. URL: http://www.trademap.org/tradestat/Product_SelProduct_TS.aspx?n_vpm=1||||TOTAL|||2|1|1|2|2|1|1|1|1.
8. VEJVYSLANECTVO RF v SR. (2016). *O Rusko-Slovenskej obchodnej a hospodárskej spolupráci*. 26. 2. 2016 URL: <http://slovakia.mid.ru/sk/web/svk/obchodna-a-hospodarska-spolupraca>.
9. Obadi S. a kol. (2014). *Energetická bezpečnosť Európskej únie so zameraním na ropu a zemný plyn: teoretické pohľady a empirické dôkazy*. 1. vyd. Bratislava: Ekonomický ústav SAV.
10. Gonda V. (2013). «Energetické záujmy Európskej únie a Ruska», in: *Ekonomický časopis*, Bratislava, 3/2013. P. 297–322.
11. Pásztorová J. (2016). «Význam bioenergie ako súčasti portfólia obnoviteľných zdrojov energie na príklade Nemecka», in: *Nové výzvy v oblasti európskej energetickej bezpečnosti a ich vplyv na konkurencieschopnosť EÚ v horizonte do roku 2020*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM.
12. Drieniková K., Zubaľová L. (2013). *Zahraničnoobchodná politika EÚ v meniacich sa podmienkach globálneho hospodárskeho prostredia*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM.
13. Drieniková K. (2016). „Hospodárska spolupráca EÚ s regiónom Strednej Ázie“, in: *Nové výzvy v oblasti európskej energetickej bezpečnosti a ich vplyv na konkurencieschopnosť EÚ v horizonte do roku 2020*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM.

ПУБЛИЧНЫЕ ФИНАНСЫ КНР КАК ПЛАТФОРМА ДЛЯ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация

Современный мировой экономический уклад характеризуется значительной ролью Китайской Народной Республики. За почти сорокалетний период рыночных реформ экономика КНР существенно трансформировалась: от факторной к инвестиционной стадии развития конкурентоспособности. В настоящее время представляет интерес для исследования процесс становления инновационной экономики в Китае. Поскольку для правительства страны, задающего вектор развития экономики, основным инструментом регулирования является сектор публичных финансов, в данной статье рассматриваются вопросы управления доходной и расходной частями государственного бюджета КНР для повышения инновационного потенциала конкурентоспособности национальной экономики.

Ключевые слова: инновационная экономика, конкурентоспособность, публичные финансы, экономика КНР.

Tatiana V. Kolesnikova

State University of Aerospace Instrumentation, Russia

PUBLIC FINANCE OF THE PRC AS A PLATFORM FOR DEVELOPMENT OF INNOVATIVE ECONOMY

Abstract

The modern world economic structure is characterized by a significant role of the People's Republic of China. For almost forty-year period of market reforms, the PRC economy has significantly transformed: from factor-driven to investment-driven stage of competitiveness development. At present, the process of the innovation economy formation in China is of interest for research. For the government of the country, which sets the vector for the economic development, the main instrument of regulation is the public finance sector. In this regard, the paper examines the management of revenue and expenditure parts of the PRC state budget to enhance the innovative potential of the national economy's competitiveness.

Keywords: competitiveness, innovative economy, PRC economy, public finance.

Введение

За годы рыночных преобразований, начало которым было положено Дэн Сяопином в 1979 г. в формате четырех модернизаций, КНР радикально преобразилась, существенно вырос уровень благосостояния граждан. Современную мировую экономическую арену невозможно представить без такого крупного игрока, как Китай. КНР входит в число лидеров по объему валового внутреннего продукта, объемам производства промышленной продукции, экспорта товаров, привлекаемых инвестиций и т. д.

Большое количество международных исследователей-экономистов изучают факторы бурного роста китайской экономики, выделяя «слабые» и «сильные» стороны стратегии роста, а также делая прогнозы относительно будущего развития страны.

В данной статье автором поставлена гипотеза, заключающаяся в том, что:

- 1) экономика Китая находится на стадии перехода от инвестиционного к инновационному типу международной конкурентоспособности;
- 2) существенную роль в данном переходе играют инструменты управления государственным бюджетом.

Для проверки данной гипотезы выделим несколько задач:

- 1) определить этапы развития международной конкурентоспособности экономики КНР;
- 2) выявить предпосылки для перехода к новому типу конкурентоспособности со стороны государственного бюджета КНР.

В качестве основы для анализа автором взята теория международной конкурентоспособности Майкла Портера (Портер, 2016).

Развитие международной конкурентоспособности экономики КНР и роль публичных финансов на каждом этапе

В соответствии с теорией международной конкурентоспособности Майкла Портера (Портер, 2016) национальные экономики проходят 4 стадии развития:

- 1) стадия, движимая факторами производства (факторная);
- 2) стадия, движимая инвестициями (инвестиционная);
- 3) стадия, движимая инновациями (инновационная);
- 4) стадия богатства.

Основными критериями отнесения экономики к тому или иному типу развития конкурентоспособности являются:

- используемые технологии;
- тип и уровень конкуренции;
- уровень заработных плат;

- доля услуг в ВВП;
- объем инвестиций;
- роль государственного регулирования.

Каждый этап конкурентоспособности характеризуется определенным состоянием перечисленных факторов. При этом достаточно сложно определить четкие границы между сочетаниями количественных и качественных характеристик данных критериев, которые могли бы точно идентифицировать тип конкурентоспособности экономики. Тем не менее, базируясь на их общем описании, а также акцентируя внимание на значении бюджетного регулирования, автор выделяет следующие этапы развития китайской экономики с начала проведения рыночных реформ.

Этап 1: 1978–1994 гг. На данном этапе основным фактором роста была дешевая рабочая сила. В этот период начался приток иностранных инвестиций в КНР. Международные корпорации, привлекаемые возможностью снизить себестоимость продукции, открывали свои заводы в Китае. С приходом иностранного капитала страна получила доступ к современным западным технологиям производства. Конкуренция стремительно развивалась за счет растущего частного сектора, при этом носила ценовой характер.

Уровень заработных плат был существенно ниже, чем в развитых странах. В структуре ВВП преобладало производство (более 70%). При этом значительным оставалось государственное вмешательство в экономику. Значение бюджетного регулирования на данном этапе сводилось к низким налогам, связанным с предпринимательской деятельностью, и слабому социально-экономическому значению расходной части бюджета.

Данный этап относится к факторной стадии развития конкурентоспособности экономики.

Этап 2: 1995–2000 гг. Для этого периода характерны те же драйверы роста, что и для предыдущего этапа: низкая стоимость трудовых ресурсов, заимствование технологий из развитых стран, активное распространение иностранных компаний на территории страны. Конкуренция продолжала носить ценовой характер за счет увеличения количества экономических субъектов. Данные условия привели к экстенсивному экономическому росту, в то же время наблюдался и рост заработной платы.

Управление государственным бюджетом существенно повлияло на привлечение иностранного капитала. В частности, за счет льгот по налогу на прибыль для иностранных компаний. В отношении налога на прибыль существовало две системы: для резидентных компаний и компаний с иностранным капиталом.

Прибыль китайских предприятий облагалась по ставке 33% (30% направлялось в центральный бюджет, 3% — в местный), прибыль зарубежных — по

пониженным, а иногда и нулевым ставкам. Компании с иностранным участием также могли рассчитывать на налоговые каникулы при регистрации в особой экономической зоне (в первые два года — освобождение от уплаты, в последующие два года — уплата по сниженной вдвое ставке налога). Помимо этого, за счет нулевых ставок экспортных таможенных пошлин и специальных условий по уплате НДС государство стимулировало вывоз товаров. Развитие экономики путем предоставления различного рода налоговых и таможенных льгот имело преобладающее значение для государственного бюджета. В этой связи его социально-экономическая роль оставалась на низком уровне.

Этот этап также можно отнести к факторной стадии развития конкурентоспособности с усилением роли инвестиций.

Этап 3: 2001–2008 гг. Данный период развития конкурентоспособности китайской экономики связан с присоединением КНР к Всемирной торговой организации (2001 г.) и выгодам, вытекающим из этого события. Присоединение к ВТО открыло мировой рынок для дешевых китайских товаров. По-прежнему в КНР использовались в большей степени простые, обладающие высокой степенью мобильности технологии, однако уже осуществлялись их улучшения.

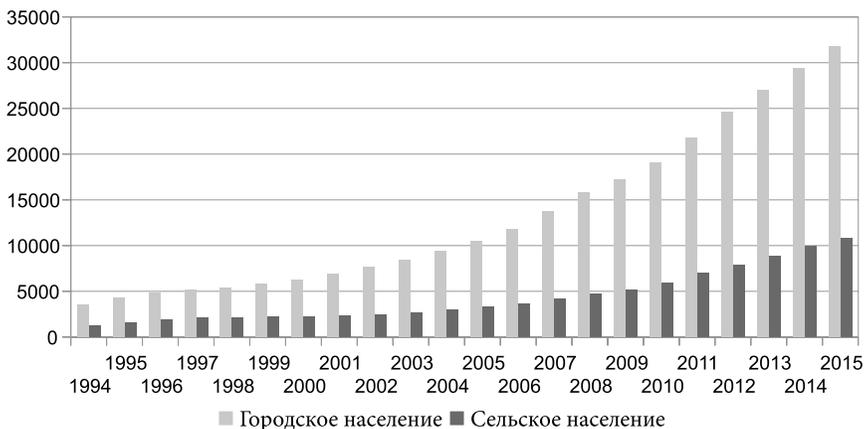


Рис. 1. Динамика располагаемого дохода граждан КНР (юань / год)

Источник: составлено автором.

Несмотря на растущий уровень доходов граждан, преобладала ценовая конкуренция китайских товаров на мировом рынке.

Регулирование государственного бюджета было направлено на привлечение и стимулирование распространения иностранного капитала за счет налоговых льгот. Социально-экономическое влияние бюджета еще слабое. При этом за счет средств бюджета и бюджетно-налоговых механизмов осуществлялось бурное развитие инфраструктуры как базиса для дальнейшего роста экономики. На протяжении всего периода сокращался дефицит государственного бюджета.

Заработные платы были еще относительно низкими, но росли высокими темпами (China Statistical Yearbook 2016) (рис. 1).

Данный этап относится к инвестиционной стадии развития конкурентоспособности.

Этап 4: 2009–2017 гг. Для этого периода характерен переход от экстенсивного к интенсивному типу экономического развития. В современном Китае не только используются улучшенные технологии развитых стран, но и создаются собственные оригинальные новые технологии. Уровень заработной плат уже не является конкурентным преимуществом КНР. Производство транснациональных компаний начинает переноситься в страны с более дешевыми факторами производства.

На данном этапе основной характеристикой бюджетного регулирования является унификация налоговой системы, отражающаяся в использовании единой ставки налога на прибыль для иностранных и национальных компаний (25%). Кроме этого, наблюдается упрощение структуры налогов и методов их администрирования. Бюджетное финансирование играет все большую роль в обеспечении общественных благ и стимулировании создания инноваций.

В соответствии с утратой ценовой конкуренции развивается неценовая конкуренция товаров. Экспорт товаров увеличивается. Уровень протекционизма сокращается, однако он все еще направлен на импорт технологий за счет таможенных пошлин и управления налогами.

В структуре ВВП увеличивается роль производства услуг (China Statistical Yearbook 2016) (рис. 2).

Из данных рис. 2 следует, что услуги (третичный сектор) играют все большую роль в создании валового внутреннего продукта и имеют тенденцию к увеличению (составляют около 55% в 2015 г.), доля производства (вторичного сектора) в ВВП уменьшается, а доля первичного сектора закрепилась на уровне 5% ВВП. При этом Китай является одним из крупнейших инвесторов мирового значения.

Данный этап характеризуется преобладающими признаками инвестиционной стадии развития конкурентоспособности экономики, в то же время проявляются признаки инновационной стадии.

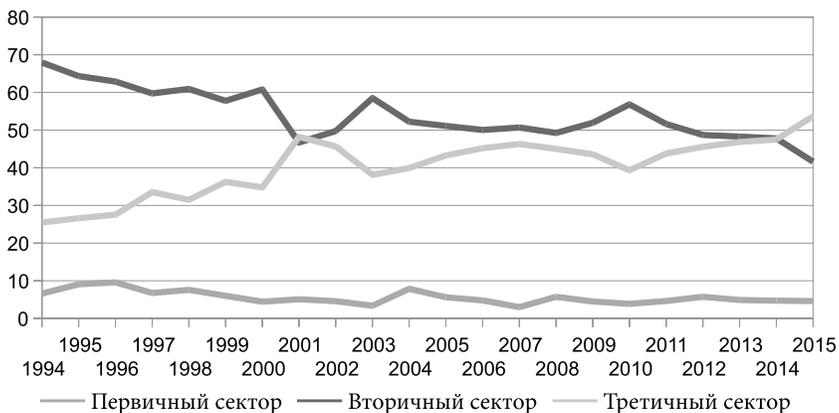


Рис. 2. Динамика структуры ВВП КНР

Источник: составлено автором.

Рассмотрим более подробно бюджетные инструменты, способствующие переходу на инновационную ступень развития китайской экономики.

Бюджетное стимулирование развития инноваций в КНР на современном этапе

Управляя публичными финансами, правительство реализует стратегию развития государства. Рассматривая государственный бюджет КНР с точки зрения влияния на инновационный потенциал, мы выделим два направления регулирования: за счет доходной и расходной частей.

В отношении доходной части можно говорить о косвенном финансировании инноваций за счет специальных ставок налогов, предоставления налоговых льгот и т. д. Посредством расходной части осуществляется прямое финансирование отдельных проектов.

С точки зрения управления доходной частью государственного бюджета КНР выделим основные положения, стимулирующие развитие инноваций (Колесникова, 2017):

- 1) прибыль предприятий «новых и высоких технологий» облагается по льготной налоговой ставке 15%, в то время как основная ставка составляет 25%;
- 2) транспортные средства, которые работают за счет новых источников энергии, не облагаются транспортным налогом (за остальные

- налогоплательщик в зависимости от региона и характеристик транспортного средства должен заплатить от 660 до 1200 юаней);
- 3) нерезиденты, работающие в иностранных компаниях и компаниях с участием иностранного капитала, имеют повышенный необлагаемый минимум по налогу на доходы физических лиц (4800 юаней, тогда как для резидентов он составляет 3500 юаней). Помимо этого для иностранных граждан данным налогом не облагаются дивиденды, предоставляемые компанией-работодателем, субсидии на аренду жилья, питание, транспортные расходы, расходы на обучение детей и изучение китайского языка;
 - 4) для компаний производственной сферы предусмотрен вычет из прибыли 10% расходов на приобретение оборудования для экономии воды и электроэнергии, безопасности производства, охраны окружающей среды;
 - 5) в отношении проектов, направленных на охрану окружающей среды, водо-, энерго- и ресурсосбережение, компании освобождаются от уплаты налога на прибыль в течение трех лет, а в течение последующих двух лет прибыль облагается по ставке 12,5%;
 - 6) малым и средним научно-техническим предприятиям предоставляется дополнительный налоговый вычет (75%) по расходам на НИОКР (Report on the execution of the central and local budgets for 2016 and on the central and local draft budgets for 2017).

Весомая поддержка оказывается национальным производителям: власти провинций, автономных районов и муниципалитетов часто помогают китайским инновационным компаниям приобретать земли по ценам ниже рыночных, а в некоторых случаях — безвозмездно.

Таким образом, КНР предоставляет существенные преференции для развития инновационных компаний и новых технологий.

С точки зрения расходной части бюджета, рассмотрим динамику структуры бюджетных ассигнований (China Statistical Yearbook 2016) (рис. 3).

Изменение структуры расходов бюджета демонстрирует приоритеты политики Китая. За счет сокращения доли расходов на национальную оборону, правоохранительную систему и государственное управление происходит перераспределение средств в пользу развития образования, науки, социальных благ, а также экологии.

Рассмотрим подробнее инновационный блок расходов. С 2007 по 2015 г. финансирование данного направления увеличилось в 4 раза, с 1 трлн юаней до 4 трлн юаней соответственно. Данный блок включает в себя ассигнования на образование и развитие науки и технологий.

Расходы на образовательную деятельность росли даже в период мирового финансового кризиса (на 15,8% в 2009 г.), когда существенно снизились темпы роста поступлений в бюджет. Значительная доля финансирования направляется на высшее образование с целью создания высококвалифицированных трудовых ресурсов.

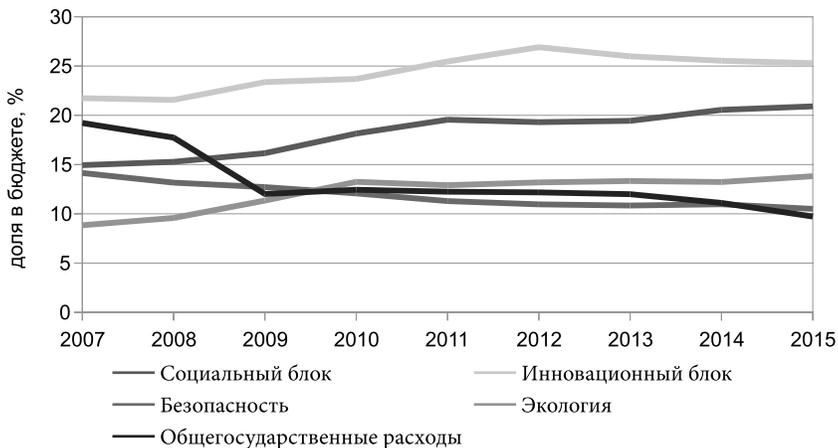


Рис. 3. Динамика основных групп расходов государственного бюджета КНР

Источник: составлено автором.

Одним из критериев успешности развития системы высшего образования (в том числе за счет бюджетных средств) является рейтинг 800 лучших вузов мира «The World University Ranking 2015–16», составляемый британским журналом Times Higher Education. В 2015 г. в сотне «первых» находились 2 учреждения КНР — Пекинский университет (42-е место) и университет Цинхуа (47-е место) (The World University Ranking 2015–2016). К 2020 г., согласно плану развития Китая, национальные вузы должны войти в десятку сильнейших высших учебных заведений мира.

Что касается финансирования науки, то, в соответствии с планом развития страны, к 2020 г. совокупные инвестиции в исследования и разработки должны достичь 2,5 % ВВП, доля научно-технологической компоненты в росте ВВП — 60%, зависимость от зарубежных технологий должна снизиться до 30%. На основании данных китайской статистики (China Statistical Yearbook 2016) рассчитаем показатели научного финансирования и производства соответствующей продукции в нижеприведенной таблице (см. табл. 1).

**Показатели научно-технического развития экономики КНР,
2011–2015 годы**

Показатель	2011	2012	2013	2014	2015
Финансирование					
Расходы бюджета на НИОКР, млрд юаней	382,8	445,2	508,4	531,4	586,3
Доля расходов на НИОКР в бюджете, %	3,5	3,53	3,63	3,5	3,33
Доля бюджетных расходов на НИОКР в ВВП, %	0,81	0,86	0,8	0,82	0,86
Доля валовых (государственных и частных) расходов на НИОКР в ВВП, %	1,78	1,91	1,99	2,02	2,07
Роль в экспорте					
Экспорт высокотехнологичной продукции, млрд долл. США	548,8	601,2	660,3	660,5	655,3
Совокупный экспорт, млрд долл. США	1898,4	2048,7	2209	2342,3	2273,5
<i>Доля экспорта высокотехнологичной продукции в валовом экспорте, %</i>	28,91	29,35	29,89	28,2	28,82
Роль в импорте					
Импорт высокотехнологичной продукции, млрд долл. США	463,2	506,9	558,2	551,4	549,3
Совокупный импорт, млрд долл. США	1743,5	1818,4	1950	1959,2	1679,6
<i>Доля импорта высокотехнологичной продукции в валовом импорте, %</i>	26,57	27,88	28,63	28,14	32,7

Источник: составлено автором.

Приведенные данные свидетельствуют о том, что, несмотря на растущую долю финансирования исследований в ВВП, доля высокотехнологичной продукции в валовом экспорте остается в пределах 30%. В то же время доля импортируемого инновационного оборудования в импорте КНР увеличивается, в основном за счет оборудования, предназначенного для изготовления готовой продукции на территории Китая, однако в среднем также остается в пределах 30%.

Данные тенденции демонстрируют, что к 2020 г. могут быть достигнуты два целевых показателя: доля финансирования НИОКР в ВВП (2,5%) и доля высокотехнологичной продукции в импорте (30%). В то же время повысить значение инновационных товаров в структуре китайского экспорта до 60% (в 2 раза по сравнению с 2015 г.) пока представляется труднореализуемым.

Для поддержки развития инноваций в 2013 г. был разработан механизм постфинансирования научно-технических разработок (Report on the implementation of the central and local budgets for 2013 and on the central and local draft budgets for 2014). Если ранее средства выделялись только под разработанный проект, то теперь, в случае если компания создала важный новый продукт, она может обратиться к государству за компенсацией.

Заключение

По итогам проведенного анализа можно резюмировать, что поставленная гипотеза находит свое отражение в ряде предпосылок, характеризующих переход экономики КНР от инвестиционной к инновационной стадии развития международной конкурентоспособности.

Публичные финансы при этом играют существенную роль за счет прямого и косвенного государственного финансирования научных исследований и разработок. Непосредственные расходы из государственного бюджета на НИОКР увеличиваются в соответствии с ростом экономики. За счет косвенного финансирования (создания благоприятных условий для компаний) увеличивается объем частных инвестиций в науку.

Результатом проводимой политики на повышение уровня «инновационности» экономики, в том числе с использованием инструментов публичных финансов, является постоянное повышение позиций КНР в глобальном инновационном рейтинге в последние годы. Так, в соответствующем списке 2017 г. Китай занял 22-е место (Global Innovation Index 2017). Для сравнения, в 2013 г. он занимал 35-е место (Global Innovation Index 2013).

Дальнейшее использование инструментов публичных финансов будет способствовать переходу экономики на инновационные рельсы развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Колесникова Т.В. Особенности развития государственного бюджета КНР в условиях трансформации типа конкурентоспособности национальной экономики. СПб.: ГУАП, 2017.
2. Портер М. Международная конкуренция: Конкурентные преимущества стран. М.: Альпина Паблишер, 2016.
3. China Statistical Yearbook 2016. URL: <http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2016/indexeh.htm> (дата обращения: 30.04.2017).
4. Global Innovation Index 2013. The Local Dynamics of Innovation. URL: http://www.wipo.int/econ_stat/en/economics/gii/index.html (дата обращения: 13.02.2017).
5. Global Innovation Index 2017. Innovation Feeding the World. URL: http://www.wipo.int/econ_stat/en/economics/gii/index.html (дата обращения: 13.09.2017).

6. Report on the implementation of the central and local budgets for 2013 and on the central and local draft budgets for 2014. URL: <http://english.cntv.cn/20140315/103534.shtml> (дата обращения: 17.07.2016).
7. Report on the execution of the central and local budgets for 2016 and on the central and local draft budgets for 2017. URL: http://news.xinhuanet.com/english/china/2017-03/17/c_136136817.htm (дата обращения: 15.05.2017).
8. *The World University Ranking 2015–2016*. URL: <https://www.timeshighereducation.com/world-university-rankings/2016/world-ranking#!/page/0/length/25> (дата обращения: 15.10.2015).

REFERENCES

1. 2016. URL: <http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2016/indexeh.htm> (accessed: 30.04.2017).
2. Global Innovation Index 2013. The Local Dynamics of Innovation. URL: http://www.wipo.int/econ_stat/en/economics/gii/index.html (accessed: 13.02.2017).
3. Global Innovation Index 2017. Innovation Feeding the World. URL: http://www.wipo.int/econ_stat/en/economics/gii/index.html (accessed: 13.09.2017).
4. *Kolesnikova T.V. Osobennosti razvitiya gosudarstvennogo bjudzheta KNR v usloviyah transformacii tipa konkurentosposobnosti nacional'noj ekonomiki*. SPb.: GUAP, 2017. (In Russian).
5. *Porter M. Mezhdunarodnaja konkurencija: Konkurentnye preimushhestva stran*. M.: Al'pina Publisher, 2016. (In Russian).
6. China Statistical Yearbook Report on the implementation of the central and local budgets for 2013 and on the central and local draft budgets for 2014. URL: <http://english.cntv.cn/20140315/103534.shtml> (accessed: 17.07.2016).
7. Report on the execution of the central and local budgets for 2016 and on the central and local draft budgets for 2017. URL: http://news.xinhuanet.com/english/china/2017-03/17/c_136136817.htm (accessed: 15.05.2017).
8. *The World University Ranking 2015–2016*. URL: <https://www.timeshighereducation.com/world-university-rankings/2016/world-ranking#!/page/0/length/25> (accessed: 15.10.2015).

Колесов Д.Н.,

Попова Л.В.,

Хованов Н.В.

Санкт-Петербургский государственный университет, Россия

ТРИ НОВЕЙШИХ ИНДЕКСА КИТАЙСКОГО ЮАНЯ (ОПЫТ СТАТИСТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА)

Аннотация

В 2017 г. Народный банк Китая ввел три новейших индекса меновой ценности единицы китайской валюты (юаня). Проведенный нами простейший статистический анализ показал, что все три индекса фактически совпадают на протяжении первых пяти месяцев 2017 г., но практически никак не связаны с динамикой наиболее важного для отношений США и КНР курса юаня относительно доллара. Действительно, эти индексы указывают на *снижение* меновой ценности юаня, а простейший коэффициент обмена CNY/USD говорит о некотором *повышении* курса юаня по отношению к доллару. Сравнение рассматриваемых трех индексов, зависящих от выбора весовых коэффициентов входящих в них валют, с соответствующими тремя простейшими индексами Джевонса, у которых все весовые коэффициенты равны, показало, что динамика всех шести указанных индексов практически совпадает, что вызывает подозрение в малой информативности выбираемых весовых коэффициентов. К тому же отсутствуют весомые аргументы в пользу выбора именно описанных трех индексов из бесконечного множества возможных вариантов.

Ключевые слова: индексы меновой ценности валют; мультипликативные взвешенные индексы юаня.

Dmitrij N. Kolesov,

Liudmila V. Popova,

Nikolai V. Hovanov

Saint Petersburg State University, Russia

THREE NEW INDICES OF THE CHINESE YUAN THE EXPERIENCE OF STATISTICAL ANALYSIS

Abstract

In 2017, the People's Bank of China introduced three new indices of the exchange value of a unit of Chinese currency (RMB). The simplest statistical analysis has showed that all three indices actually coincide during the first five months of 2017, but are not related to the dynamics of the RMB exchange rate against the dollar, which is the most important indicator for US-China relations. Moreover, while

these indices definitely indicate a decrease in the exchange value of the renminbi, the simplest CNY/USD exchange rate indicates a slight appreciation of the renminbi against the dollar. Comparison of the three indices, depending on the choice of the weights of the included currencies, with three simple indices of Jevons for which all weights are equal, showed that the dynamics of all six mentioned indices are practically the same, which causes suspicion in low informative value of the selected weighting coefficients. In addition, there are no convincing arguments in favor of choosing these three indices from an unlimited set of possible variants.

Keywords: indices of exchange value of currencies; multiplicative weighted indices of renminbi.

Введение

Курс юаня оказался в центре внимания после провозглашения в августе 2015 г. Народным банком Китая (НБК) нового этапа валютной реформы, направленной на повышение роли рыночных факторов в формировании валютного курса. Реформа повлекла за собой девальвацию юаня, усилила отток капитала, что породило сомнения инвесторов в устойчивости китайской экономики. Вопреки данному Международному валютному фонду при включении юаня в корзину СДР обещанию либерализовать контроль за капитальными операциями с середины 2016 г. китайские власти ужесточили регулирование операций с капиталом в целях стабилизации валютного курса. Очередной виток интереса к обменному курсу юаня связан с политикой новой администрации США, для которой торговые отношения с Китаем занимают центральное место в ее внешнеэкономическом курсе.

С целью ослабления тесной привязки юаня к доллару с конца 2015 г. Китайская валютная торговая система (The China Foreign Exchange Trade System — CFETS), являющаяся подразделением Народного банка Китая (People's Bank of China — PBC), стала использовать новые индексы китайской валюты — CFETS и BIS, рассчитываемые как взвешенные средние геометрические коэффициентов обмена юаня на определенные наборы из 13 и 24 национальных валют стран, с которыми КНР имеет достаточно большие торговые связи. С 1 января 2017 г. эти индексы были заменены на взвешенные мультипликативные индексы CFETS–24, BIS–40 и SDR–4. К сожалению, китайские финансовые органы не представили обоснования выбора именно этих трех индексов среди бесконечно большого числа существующих способов оценивания меновой ценности валют. Поэтому основной целью нашей работы является предварительная оценка свойств трех предложенных индексов юаня при помощи простейшей статистической обработки временных рядов значений этих индексов за первые пять месяцев использования. Для достижения этой цели наша работа разделена на три части.

В первом разделе статьи описываются три мультипликативных индекса (BIS-40, CFETS-24, SDR-4) меновой ценности китайского юаня относительно соответствующих трех «корзин» валют стран, имеющих достаточно большой объем торговли с КНР. Проводится простейшая статистическая обработка временных рядов значений введенных индексов на тестовом промежутке времени от 01.01.2017 до 31.05.2017 (число ежедневных наблюдений $T = 151$). Оказывается, что динамика всех трех временных рядов BIS-40(t), CFETS-24(t), SDR-4(t), $t = 1, \dots, T = 151$ значений индексов BIS-40, CFETS-24, SDR-4 практически одинакова (парные выборочные коэффициенты корреляции этих рядов положительны и близки к единице).

Во втором разделе анализируется влияние весовых коэффициентов, определяющих относительный вклад различных торговых партнеров Китая в общий объем китайской торговли. Для этой цели проводятся два теста. Первый тест опирается на построение трех индексов Джевонса (JWS-40, JWS-24, JWS-4), использующих те же самые наборы валют, что и индексы BIS-40, CFETS-24, SDR-4, но обладающие одинаковыми весами своих компонент: «вес» одной компоненты индекса JWS-40 равен 1/40, все компоненты индекса JWS-24 имеют вес 1/24, а вес каждой компоненты индекса JWS-4 равен 1/4. Простейшая совместная статистическая обработка временных рядов значений индексов BIS-40, CFETS-24, SDR-4 и JWS-40, JWS-24, JWS-4 показала, что все эти индексы имеют практически одинаковую динамику и сильную положительную выборочную парную корреляцию, независимую ни от числа компонент этих индексов, ни от наборов соответствующих весовых коэффициентов. Второй тест на влияние выбора весовых коэффициентов состоял в рассмотрении временных рядов, соответствующих индексам BIS-5, CFETS-5, нормированные весовые коэффициенты которых соответствуют первым (по величине) пяти весовым коэффициентам индексов BIS-40, CFETS-24. Результат этого теста подтвердил довольно слабую зависимость всех рассматриваемых индексов от весовых коэффициентов.

В третьем разделе проводится анализ взаимосвязей между тремя мультипликативными индексами BIS-40, CFETS-24, SDR-4 и простейшим одномерным индексом CNY/USD, указывающим динамику меновой ценности юаня, измеряемой в долларах США. Проведенный статистический анализ показал, что динамика мультипликативных индексов BIS-40, CFETS-24, SDR-4 на протяжении первых пяти месяцев 2017 г. фактически совпадает, однако она слабо связана с динамикой наиболее важного для отношений США и КНР показателя — курса юаня относительно доллара (выборочные коэффициенты корреляции трех временных рядов BIS-40(t), CFETS-24(t), SDR-4(t) с рядом CNY/USD(t) незначительно отличаются от нуля). Более того, индексы BIS-40, CFETS-24, SDR-4 указывают на *снижение* меновой

ценности юаня, а простейший коэффициент обмена CNY/USD говорит о некотором *повышении* курса юаня по отношению к доллару.

1. Наблюдаемая динамика индексов BIS-40, CFETS-24, SDR-4 меновой ценности юаня

Зафиксируем прежде всего список единиц измерения всех валют, используемых в указанных индексах Народного банка Китая. Единицам валют в этом списке соответствуют (по Международному стандарту ISO-4217) трехбуквенные обозначения, упорядоченные по латинскому алфавиту, и их расшифровки, принятые на сайте www.fxtop.com, содержащем необходимые нам исторические коэффициенты обмена валют: 1) AED — United Arabic Emirates dirham; 2) ARS — Argentine peso; 3) AUD — Australian dollar; 4) BGN — Bulgarian lev; 5) BRL — Brazilian real; 6) CAD — Canadian dollar; 7) CHF — Swiss franc; 8) CLP — Chilean peso; 9) COP — Colombian peso; 10) CZK — Czech koruna; 11) DKK — Danish krone; 12) DZD — Algerian dinar; 13) EUR Euroland; 14) GBP — Great Britain pound; 15) HKD — Hong Kong dollar; 16) HRK — Croatian kuna; 17) HUF — Hungarian forint; 18) IDR — Indonesian rupiah; 19) ILS — Israeli shekel; 20) INR — Indian rupee; 21) JPY — Japanese yen; 22) KRW — South Korean won; 23) MXN — Mexican peso; 24) MYR — Malaysian ringgit; 25) NOK — Norwegian krone; 26) NZD — New Zealand dollar; 27) PEN — Peruvian sol; 28) PHP — Philippine peso; 29) PLN — Polish zloty; 30) RON — Romanian leu; 31) RUB — Russian ruble; 32) SAR — Saudi Arabia riyal; 33) SEK — Swedish krona; 34) SGD — Singapore dollar; 35) THB — Thai baht; 36) TRY — Turkish lira; 37) TWD — Taiwan dollar; 38) USD — US dollar; 39) VEF — Venezualan Bolivar; 40) ZAR — South African rand. Указанные единицы валют используются далее для измерения курса китайского юаня.

Связь между отдельными валютами устанавливается при помощи коэффициентов обмена $c(u, u; t)$, указывающих, сколько единиц u , валюты g , можно обменять на единицу u , валюты g , в момент времени $t = 1, \dots, T$. В частности, коэффициент обмена $c(CNY, XYZ(i); t)$ указывает курс китайского юаня CNY относительно некоторой валюты $XYZ(i)$ в момент времени $t, i = 1, \dots, n$. Величина изменения курса юаня $q(CNY, XYZ(i); t_2 / t_1)$ относительно валюты $XYZ(i)$ за промежуток времени $[t_1, t_2]$ определяется формулой $c(CNY, XYZ(i); t/1) = c(CNY, XYZ(i); t) / c(CNY, XYZ(i); 1)$. Для определения степени изменения курса юаня относительно множества валют $XYZ(i), i = 1, \dots, n$, китайская валютная торговая система (CFETS) предлагает использовать среднегеометрические индексы вида $I(CNY; \bar{w}; t/1) = CNY, XYZ(1); t/1)^{w(1)} \times \dots \times CNY, XYZ(n); t/1)^{w(n)}$, где $\bar{w} = (w(1), \dots, w(n))$ есть вектор коэффициентов $w(1), \dots, w(n), w(i) > 0, w(1) + \dots + w(n) = 1$, указывающих относительные «веса» («значимости»,

«влиятельности» и т. п.) отдельных показателей изменения курса юаня $c(CNY, XYZ(i); t/1)$ относительно валюты $XYZ(i), i = 1, \dots, n$.

В настоящее время CFETS рассматривает три варианта взвешенного среднегеометрического индекса изменения курса юаня относительно трех соответствующих наборов весовых коэффициентов $w(1), \dots, w(n)$, значения которых приведены в табл. 1.

Таблица 1

**Весовые коэффициенты валют, входящих в индексы
BIS-40, JWS-40, CFETS-24, JWS-24, SDR-4, JWS-4**

№	Abbr.	Weights BIS-40	Weights JWS-40	№	Weights CFETS-24	Weights JWS-24	№	Weights SDR-4	Weights JWS-4
1	AED	0,007	1/40	1	0,0187	1/24	-	-	-
2	ARS	0,004	1/40	-	-	-	-	-	-
3	AUD	0,015	1/40	2	0,0440	1/24	-	-	-
4	BGN	0,001	1/40	-	-	-	-	-	-
5	BRL	0,014	1/40	-	-	-	-	-	-
6	CAD	0,021	1/40	3	0,0215	1/24	-	-	-
7	CHF	0,014	1/40	4	0,0171	1/24	-	-	-
8	CLP	0,009	1/40	-	-	-	-	-	-
9	COP	0,003	1/40	-	-	-	-	-	-
10	CZK	0,007	1/40	-	-	-	-	-	-
11	DKK	0,004	1/40	5	0,0040	1/24	-	-	-
12	DZD	0,001	1/40	-	-	-	-	-	-
13	EUR	0,187	1/40	6	0,1634	1/24	1	0,3472	1/4
14	GBP	0,029	1/40	7	0,0316	1/24	2	0,0908	1/4
15	HKD	0,008	1/40	8	0,0428	1/24	-	-	-
16	HRK	0,001	1/40	-	-	-	-	-	-
17	HUF	0,004	1/40	9	0,0031	-	-	-	-
18	IDR	0,013	1/40	-	-	-	-	-	-
19	ILS	0,004	1/40	-	-	-	-	-	-
20	INR	0,022	1/40	-	-	-	-	-	-
21	JPY	0,141	1/40	10	0,1153	1/24	3	0,0935	1/4
22	KRW	0,085	1/40	11	0,1077	1/24	-	-	-
23	MXN	0,023	1/40	12	0,0169	1/24	-	-	-
24	MYR	0,022	1/40	13	0,0375	1/24	-	-	-
25	NOK	0,004	1/40	14	0,0027	1/24	-	-	-

№	Abbr.	Weights BIS-40	Weights JWS-40	№	Weights CFETS-24	Weights JWS-24	№	Weights SDR-4	Weights JWS-4
26	NZD	0,002	1/40	15	0,0044	1/24	–	–	–
27	PEN	0,003	1/40	–	–	–	–	–	–
28	PHP	0,007	1/40	–	–	–	–	–	–
29	PLN	0,009	1/40	16	0,0066	1/24	–	–	–
30	RON	0,002	1/40	–	–	–	–	–	–
31	RUB	0,018	1/40	17	0,0263	1/24	–	–	–
32	SAR	0,010	1/40	18	0,0199	–	–	–	–
33	SEK	0,008	1/40	19	0,0052	1/24	–	–	–
34	SGD	0,027	1/40	20	0,0321	1/24	–	–	–
35	THB	0,021	1/40	21	0,0291	1/24	–	–	–
36	TRY	0,008	1/40	22	0,0083	1/24	–	–	–
37	TWD	0,056	1/40	–	–	–	–	–	–
38	USD	0,178	1/40	23	0,2240	1/24	4	0,4685	1/4
39	VEF	0,002	1/40	–	–	–	–	–	–
40	ZAR	0,006	1/40	24	0,0178	1/24	–	–	–

Источник: URL: www.fxtop.com (accessed 01.06.2017).

Все нижеследующие графики и таблицы построены авторами на основе данных указанного источника

Проведем простейшую статистическую обработку временных рядов значений введенных индексов на тестовом промежутке времени от 01.01.2017 до 31.05.2017 (число ежедневных наблюдений $T = 151$). Рассмотрим прежде всего графики временных рядов BIS-40(t), CFETS-24(t), SDR-4(t), $t = 1, \dots, T = 151$ (см. рис. 1). Даже простой визуальный анализ графиков временных рядов, представленных на рис. 1, позволяет выявить общую тенденцию практически монотонного понижения всех трех индексов меновой ценности юаня на рассматриваемом промежутке времени. Этот вывод о близости друг другу рассматриваемых графиков подкрепляется близостью статистических параметров рассматриваемых временных рядов (см. табл. 2).

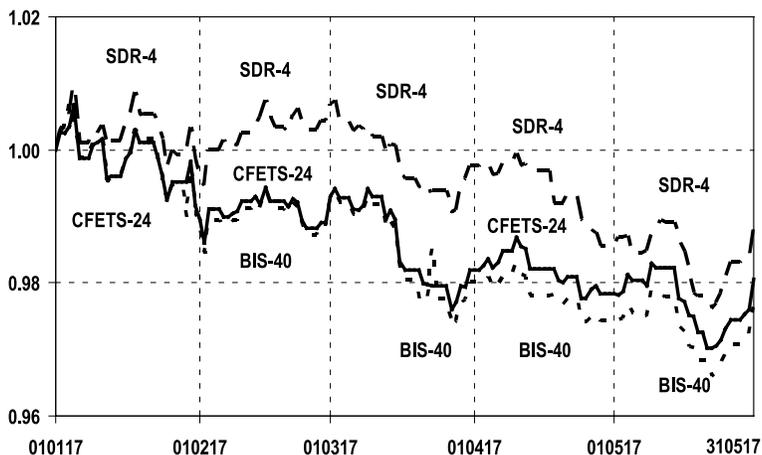


Рис. 1. Динамика временных рядов SDR-4(t), CFETS-24(t), BIS-40(t), $t = 1, \dots, 151$

Таблица 2

**Статистические параметры временных рядов
SDR-4(t), CFETS-24(t), BIS-40(t)**

Statistics	BIS-40	CFETS-24	SDR-4
AVERAGE	0,985	0,987	0,996
MIN	0,966	0,970	0,976
MAX	1,007	1,007	1,010
RANGE	0,041	0,037	0,033
MSDA	0,010	0,009	0,008
CVAR	0,010	0,009	0,008
MSDU	0,018	0,016	0,009

В этой таблице приведены следующие статистические параметры: AVERAGE (MIN, MAX) — среднее (минимальное, максимальное) значение временных рядов; RANGE = MAX-MIN — размах значений; MSDA (Mean Square Deviation from Average) — среднее квадратичное отклонение; CVAR = MSDA/AVERAGE — коэффициент вариации; MSDU (Mean Square Deviation from Unit) — среднее квадратичное отклонение от единицы. Оказывается также, что динамика всех трех временных рядов значений индексов BIS-40, CFETS-24, SDR-4 практически одинакова — парные выборочные коэффициенты корреляции этих рядов положительны и близки к единице (см. табл. 3).

Парные корреляции между индексами BIS-40, CFETS-24, SDR-4

CORR	BIS-40	CFETS-24	SDR-4
BIS-40	1,000000	0,992102	0,883908
CFETS-24	0,992102	1,000000	0,874459
SDR-4	0,883908	0,874459	1,000000

Выявленная близость динамики индексов меновой ценности юаня по отношению к трем различным «корзинам» валют показывает, что все три индекса указывают на практически одну и ту же тенденцию к падению ценности юаня.

2. Анализ влияния весовых коэффициентов на динамику мультипликативных индексов

Для анализа влияния весовых коэффициентов, указывающих вклад различных торговых партнеров Китая в общий объем китайской торговли, были использованы два теста. Первый тест использует индексы Джевонса (JWS-40, JWS-24, JWS-4) с одинаковыми весовыми коэффициентами (см. табл. 1). Простейшая статистическая обработка временных рядов BIS-40, CFETS-24, SDR-4, JWS-40, JWS-24, JWS-4 показала, что все эти индексы имеют одинаковую динамику. Например, близость индексов CFETS-24 и JWS-24 наглядно демонстрирует рис. 2.



Рис. 2. Динамика мультипликативного индекса CFETS-24 и индекса Джевонса JWS-24

Также сильно связаны индексы в парах BIS-40, JWS-40 и SDR-4, JWS-4. Наглядная взаимозависимость индексов подтверждается и высокими значениями выборочных коэффициентов корреляции: $\text{corr}(\text{CFETS-24}, \text{JWS-24}) = 0,98$; $\text{corr}(\text{BIS-40}, \text{JWS-40}) = 0,98$; $\text{corr}(\text{SDR-4}, \text{JWS-4}) = 0,96$.

Второй тест влияния выбора весовых коэффициентов состоял в рассмотрении временных рядов, соответствующих индексам BIS-5. CFETS-5, нормированные весовые коэффициенты которых соответствуют первым (по величине) пяти весовым коэффициентам индексов BIS-40. CFETS-24. На рис. 3 приведено распределение по величине коэффициентов $w(1), \dots, w(40)$, из которых выбираются пять самых больших по величине: $w(1) = w(\text{EUR}) = 0,187$; $w(2) = w(\text{USD}) = 0,178$; $w(3) = w(\text{JPY}) = 0,141$; $w(4) = w(\text{KRW}) = 0,085$; $w(5) = w(\text{TWD}) = 0,056$, $w(\text{EUR}) + w(\text{USD}) + w(\text{JPY}) + w(\text{KRW}) + w(\text{TWD}) = 0,647$. Переформатировав эти весовые коэффициенты, разделив их на величину 0,647, получаем искомые нормированные весовые коэффициенты $w'(1) = w'(\text{EUR}) = 0,289$, $w'(2) = w'(\text{USD}) = 0,275$; $w'(3) = w'(\text{JPY}) = 0,218$; $w'(4) = w'(\text{KRW}) = 0,131$; $w'(5) = w'(\text{TWD}) = 0,087$; $w'(1) + w'(2) + w'(3) + w'(4) + w'(5) = 1,000$.

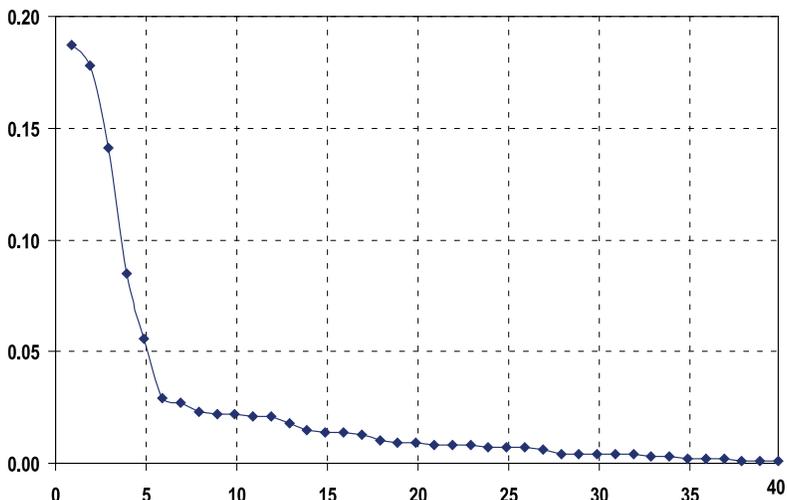


Рис. 3. Упорядоченные по убыванию весовые коэффициенты валют индекса CFETS-40

График построенного (с использованием полученных нормированных весовых коэффициентом $w'(1), \dots, w'(5)$) нового индекса CFETS-5 приведен на рис. 4.



Рис. 4. Графики временных рядов индексов BIS-40(t) (сплошная линия) и BIS-5(t) (пунктир)

Визуальное сравнение графиков временных рядов BIS-40(t) и BIS-5(t) приводит к выводу об их практической неразличимости. Этот вывод подтверждается вычислением выборочного коэффициента корреляции рассматриваемых временных рядов: $\text{corr}(\text{BIS-40}, \text{BIS-5}) = 0,992$. Такая же картина практически полного совпадения динамики наблюдается и для временных рядов CFETS-24(t), CFETS-5(t): $\text{corr}(\text{CFETS-24}, \text{CFETS-5}) = 0,993$.

3. Простейший долларový индекс юаня versus мультипликативные индексы юаня

Проведем статистический анализ взаимосвязей между тремя мультипликативными индексами BIS-40, CFETS-24, SDR-4 и простейшим одномерным индексом CNY/USD, указывающим динамику меновой ценности юаня, измеряемой в долларах США. Рассмотрим прежде всего графики временных рядов указанных индексов, представленные на рис. 5.

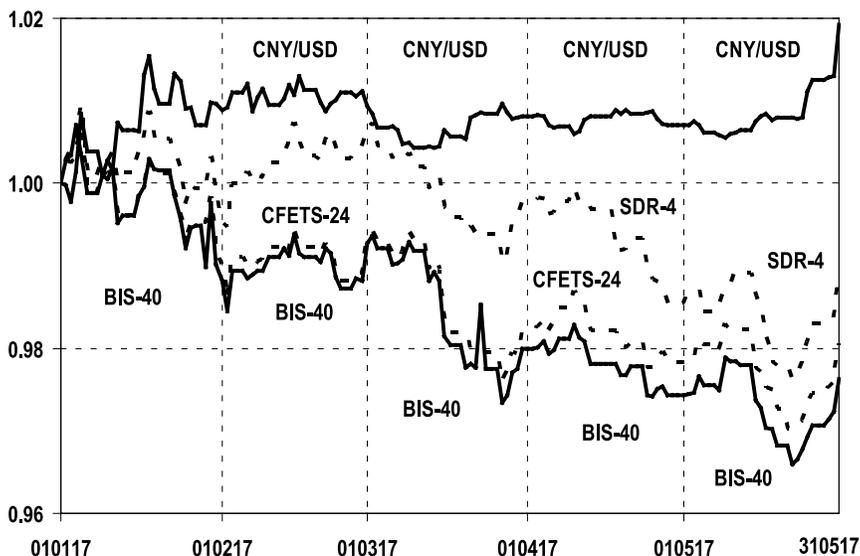


Рис. 5. Графики временных рядов $CNY/USD(t)$, $BIS-40(t)$, $CFETS-24(t)$, $SDR-4(t)$, $t = 1, \dots, 161$

Видно, что графики временных рядов $CFETS-24(t)$, $SDR-4(t)$ проходят между графиками нижнего взвешенного мультипликативного временного ряда $BIS-40(t)$ и верхнего одномерного временного ряда $CNY/USD(t)$, совпадающего с простейшим коэффициентом обмена $s(CNY, USD; t/1)$. Более того, визуально можно обнаружить закономерность расположения графиков на рис. 5: чем больше валют отдельных государств используется при построении индекса юаня, тем более низко расположен график этого индекса. Разумеется, выявленная закономерность не есть всеобщий экономический закон, но эта закономерность четко проявляется на протяжении изучаемого периода времени 01.01.2017–31.05.2017.

Рассмотрим временные ряды, представленные на рис. 5, вместе с их трендами (см. рис. 6).

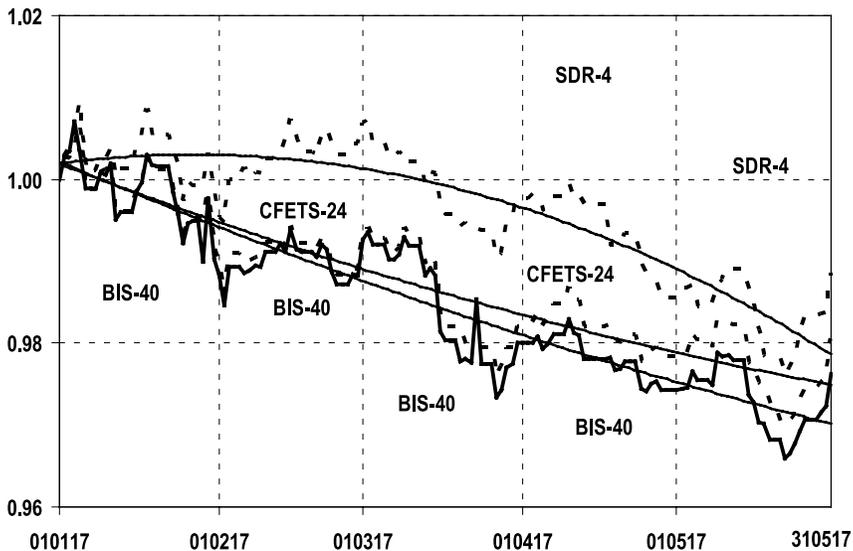


Рис. 6. Графики временных рядов BIS-40(t), CFETS-24(t), SDR-4(t) и их трендов

Выпуклый вверх график тренда временного ряда SDR-4(t) показывает, что после его малозаметного роста в январе 2017 г. происходит монотонное снижение значений этого индекса юаня до конца рассматриваемого периода. Аналогично, слегка выпуклые вниз графики трендов временных рядов BIS-40(t) и CFETS-24(t) свидетельствуют о монотонном падении рассматриваемых усредненных индексов меновой ценности юаня на протяжении всего периода от 01.01.2017 до 31.05.2017.

Совершенно иная динамика наблюдается у одномерного индекса CNY/USD (см. рис. 7).

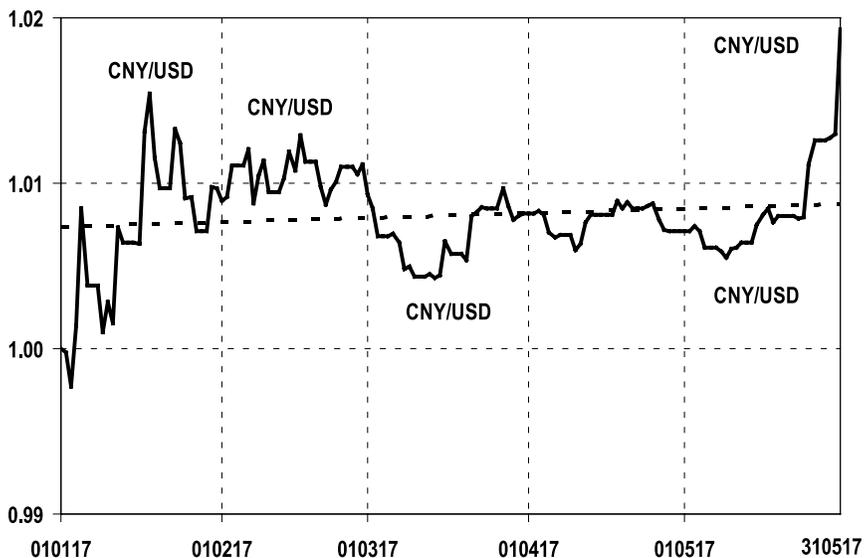


Рис. 7. Графики временного ряда CNY/USD(t) (сплошная линия) и его тренда (пунктир)

Здесь тренд простейшего индекса CNY/USD практически линейен и монотонно возрастает на всем наблюдаемом периоде времени (первые пять месяцев 2017 г.).

Заключение

Отвлекаясь от обсуждения глубокого экономического и политического смысла введения Народным банком Китая (НБК) с 1 января 2017 г. трех новейших индексов юаня (вместо двух аналогичных новых индексов, введенных в конце 2015 г.), мы попытались исследовать эти индексы с математико-статистической стороны, не забывая, естественно, об их основной функции — адекватно отражать динамику меновой ценности юаня.

В результате такого исследования мы выявили (по данным о курсах валют за период от 01.01.2017 до 31.05.2017) ряд следующих фактов, которые, на наш взгляд, можно отнести скорее к недостаткам, чем к достоинствам обсуждаемых индексов BIS-40, CFETS-24, SDR-4:

1. Динамика взвешенных мультипликативных индексов BIS-40, CFETS-24, SDR-4 фактически совпадает у всех указанных индексов, но практически никак не связана с динамикой наиболее важного для отношений США и КНР курса юаня относительно доллара CNY/USD.

2. Индексы BIS–40, CFETS–24, SDR–4 указывают на снижение меновой ценности юаня, а простейший коэффициент обмена CNY/USD говорит о почти монотонном повышении курса юаня по отношению к доллару.
3. При сравнении взвешенных индексов BIS–40, CFETS–24, SDR–4 с аналогичными не взвешенными индексами Джевонса (JWS–40, JWS–24, JWS–4) оказалось, что все эти шесть индексов совпадают в своей динамике и их парные выборочные коэффициенты практически очень близки к единице. Иными словами, определенные весовые коэффициенты практически не влияют на поведение рассматриваемых индексов.
4. Были рассмотрены временные ряды, соответствующие индексам BIS–5, CFETS–5, нормированные весовые коэффициенты которых соответствуют первым (по величине) пяти весовым коэффициентам индексов BIS–40, CFETS–24. Оказалось, что динамика «сокращенных» индексов BIS–5, CFETS–5 практически совпадает с динамикой индексов BIS–40, CFETS–24, что подтверждает довольно слабую зависимость всех рассматриваемых индексов от устанавливаемых весовых коэффициентов.
5. К сожалению, нам не удалось обнаружить в современной экономической литературе весомые аргументы в пользу выбора *из бесконечного множества возможных вариантов* именно описанных трех индексов BIS–40, CFETS–24, SDR–4.

Нам представляется, что более эффективным подходом к построению адекватных индексов меновой ценности юаня может служить концепция денежных «корзин» Р. Шиллера (лауреат Нобелевской премии по экономике, 1973) (Shiller, 2009). Такая корзина, определяемая оптимальными объемами входящих в нее валют, обладая минимальной изменчивостью своей меновой ценности на определенном промежутке времени, может служить стабильной агрегированной счетной единицей (SAU — Stable Aggregated Unit of account). Выбор оптимальных объемов валют *однозначен* (Pontines, Rajan, 2008) и обеспечивает минимальную изменчивость индексу меновой ценности «корзины» на исследуемом промежутке времени (Novanov, 2015). Указанные свойства SAU позволяют использовать как в качестве единицы измерения меновой ценности юаня (CNY/SAU), так и любых других валют.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Hovanov N.* (2015). “Stable units of account for economic value correct measuring”, in: *Paveze F, et al. (Eds.), Advanced Mathematical and Computational Tools in Metrology and Testing*, Series on Advances in Mathematics for Applied Sciences, Vol. 86. World Scientific Publishing Co., Singapore. P. 171–178.
2. *Pontines V, Rajan R.* (2008). “The Asian Currency Unit (ACU): exploring alternative currency weights”. *Macroeconomics and Finance in Emerging Market Economies*. Vol. 1. P. 269–278.
3. *Shiller R.* (2009). *The Case for a Basket: A New Way of Showing the True Value of Money*. The Policy Exchange, London.

НОВЫЙ СТАРЫЙ ДРУГ, ИЛИ ПРОТЕКЦИОНИЗМ В ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКЕ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация

В данном исследовании рассматривается проблема применения политики протекционизма в Европейском союзе в настоящее время. В течение многих лет ЕС часто применял протекционистские меры в международной торговле. Однако в последнее десятилетие Европа выступает за либерализацию торговых отношений и заключение соглашений о свободной торговле. В то же время ЕС не готов полностью отказаться от мер по защите своей продукции. В статье изложены ключевые положения и формы протекционизма в современной европейской торговой политике. Сделаны некоторые выводы касательно дальнейших перспектив политики протекционизма в Европейском союзе.

Ключевые слова: внутренний рынок; Европейский союз; протекционизм; торговые барьеры.

Evgenii O. Koltsov

**Saint Petersburg State University,
Russia**

NEW OLD FRIEND OR PROTECTIONISM IN EUROPEAN UNION'S TRADE POLICY IN MODERN CONDITIONS

Abstract

The paper examines protectionist measures applied by the European union. This topic is relevant in view of the ongoing debates about the impact of protectionism on the European union's trade policy. For many years the European union has often applied protectionist measures. However, in the last decade, Europe has advocated the liberalization of trade relations and the conclusion of free trade agreements. At the same time, the European union is not ready to completely abandon measures to protect its domestic market. The paper sets out key provisions and forms of protection in modern European trade policy. Some conclusions have been made regarding the future prospects of protectionism in the European Union.

Keywords: domestic market; European union; protectionism; trade barriers.

Введение

Несмотря на постепенное снижение торговых барьеров за последние полвека, спектр протекционистской политики во всем мире по-прежнему довольно велик. А ее проявления в тех или иных формах присутствуют в торговой политике любой страны. Не является исключением и Европейский союз.

Целью данной работы является изучение уровня влияния протекционизма на торговую политику ЕС в современных условиях и потенциала данного вида экономической политики в будущем. Для достижения поставленной цели следует решить некоторые задачи. В их числе: сделать ретроспективный обзор политики протекционизма в Европе начиная с подписания Римского договора; рассмотреть современные течения в политике протекционизма в ЕС и определить значение, которое имеет политика протекционизма в Европе сегодня; оценить перспективы данной политики в торговой системе ЕС.

1. Развитие протекционизма в Европе с момента подписания Римского договора

В течение многих лет Европейский союз часто применял протекционистские меры в международной торговле. До начала 1990-х годов большое влияние на европейскую торговую политику оказывали факторы внешнегo свойства. В конце 1960-х годов европейский Таможенный союз требовал проведения определенной тарифной политики, которая была прямым ответом на нарастающую торговую либерализацию со стороны США. Не утихали споры по поводу урегулирования вопросов с бывшими европейскими колониями, когда Европейское экономическое сообщество довольно демократично подходило к возможностям стран Африки, Карибского бассейна представлять на территории Европы товары данных регионов. Оказывали влияние на торговую политику Европейского сообщества и торговые переговоры, которые проводились под эгидой ГАТТ: Диллон-раунд, Кеннеди-раунд, Токийский раунд, Уругвайский раунд. Здесь необходимо отметить тот немаловажный факт, что европейские государства начали воспринимать свою торговую политику как объединенную. При этом в дальнейшем потребовалось проведение межправительственных конференций, на которых шли дискуссии по поводу включения различных видов международных экономических отношений, таких как инвестиции, сфера услуг, в компетенцию союза.

В 1990-е годы ЕС обратил пристальное внимание на условия формирования единого внутреннего рынка, в основы формирования которого были заложены такие основополагающие положения, как торговля товарами

и услугами, свободное передвижение людей и капитала (Стрежнева, 2012). При этом стоит отметить, что формирование европейского внутреннего рынка серьезно ограничило возможность проведения протекционистской политики на национальном уровне. Договоры, заключенные в Амстердаме в 1997 году, Ницце в 2001 году и Лиссабоне в 2007 году, еще больше укрепили позиции сторонников проведения единой торговой политики Европейского союза, включив в его компетенцию торговлю услугами и защиту прав интеллектуальной собственности. Зачастую ЕС упрекали за склонность к чрезмерной защите своих производителей и экспортеров, особенно в сельском хозяйстве, легкой промышленности. Однако в конце 1990-х годов Европа решила несколько смягчить свои позиции в отношении доступа иностранных производителей на ее рынки. Повышенная конкуренция в границах ЕС способствовала развитию либерализации торговых отношений, делая европейские фирмы конкурентоспособными в мире в эпоху глобализации (Young, Peterson, 2014). Таким образом, либеральная парадигма в торговле стала доминирующей в начале нового тысячелетия.

В 2000-е годы ЕС активно старался заключать различные торговые договоры с различными странами, тем самым уменьшая собственные внешние торговые барьеры. В условиях динамически развивающегося мирового рынка политика протекционизма не только не отошла на второй план, но и приобрела новые очертания. При этом, рассматривая в частности ЕС, мы также должны понимать, что на введение протекционистских мер оказывают свое влияние государства — члены союза, которые стараются руководствоваться своими национальными интересами. ЕС не может оставить в стороне мнение национальных представителей, стараясь обеспечивать соблюдение экономических и политических интересов всех заинтересованных сторон. Соответственно, возникает вопрос соответствия прежних протекционистских мер сегодняшнему дню и необходимость в рассмотрении сегодняшних протекционистских тенденций, их влияния на торговую политику ЕС.

2. Современные особенности торговой политики в Европейском союзе

Во-первых, важным признаком современного европейского протекционизма является сама структура ЕС, опутанная сеть всевозможных коммисариатов, советов, комиссий. Этот большой административный аппарат зачастую препятствует активному развитию торговых отношений введением различных норм, стандартов и т. д. Европа имеет дело с подобием, если можно так сказать, «бюрократического» протекционизма внутри своей территории, когда фермерам одной страны могут запретить выращивать определенный вид овощей, а другим, наоборот, разрешают культивировать его

без ограничений. Такой подход явно не свидетельствует в пользу широко декларируемых свободных рыночных отношений, что вызывает некоторое недовольство внутри союза, поскольку бюрократический аппарат сковывает в развитии национальные экономики.

Во-вторых, ЕС не может не обращать своего внимания на действия других игроков на мировом рынке. В частности, ЕС старается сопротивляться присвоению Китаю статуса рыночной экономики, что повлечет за собой приток на территорию Европы дешевой китайской продукции. При этом, как это часто бывает, у ЕС нет единой линии по данному вопросу¹. Нидерланды, Швеция, Дания выступают за предоставление Китаю статуса рыночной экономики, Германия колеблется, Италия выступает резко против. Несмотря на позицию ЕС, Китай рано или поздно получит желаемый статус в ВТО. Тогда бороться с таким промышленным гигантом, как Китай, посредством антидемпинговых пошлин будет не так-то просто, что должно заставить Европу пересмотреть свои взгляды на защиту внутреннего рынка.

В-третьих, ЕС долгое время пытается заключить крупнейшие торговые и экономические соглашения с различными государствами, например, с США и Канадой. Вопрос заключения Трансатлантического соглашения (ТТIP) с США, пожалуй, наиболее объемный и трудный. Совсем недавно президент США Дональд Трамп уже обозначил отказ своей страны от вступления в Транстихоокеанское партнерство, что не добавляет оптимизма к возможному заключению соглашения с ЕС. Хотя у данного сотрудничества на бумаге отличные перспективы, есть у него и недостатки, которые выражаются, например, в несовпадении продовольственных норм у сторон. Так, в США при производстве продуктов питания и выращивании сельскохозяйственной продукции допускается применение различных добавок, компонентов, применение которых в Европе ограничено или запрещено. Если соглашение ЕС с США будет заключено, то это станет серьезной проверкой для европейского рынка и торговых барьеров. Всеобъемлющее экономическое и торговое соглашение (СЕТА) с Канадой оказалось заключить несколько проще, однако и здесь были противники в лице Бельгии.

Из побед Европейского союза отметим, что совсем недавно ЕС и Япония согласовали план соглашения об экономическом партнерстве. В соглашении предусматривается возможность обмена товарами без применения таможенных барьеров. К таким товарам, в частности, относятся японские

¹ Согласно протоколу о присоединении Китая к ВТО от 2001 г. страны — члены организации должны были определиться по вопросу предоставления Китаю статуса страны с рыночной экономикой к концу переходного периода, т. е. к концу 2016 года.

автомобили, которые продаются на территории Европы, а в обратном направлении проследует европейская сельскохозяйственная продукция. Европейский комиссар по торговле Сесилия Мальмстрем отметила, что «большая часть соглашения разработана и решены спорные вопросы относительно доступа на рынок продукции сельского хозяйства, автомобильной промышленности» (Eszter, 2017). Таким образом, соглашение позволит снизить тарифы на японские автомобили и запчасти, которые экспортируются в Европу, а Япония сократит тарифы на европейские продукты питания и сельскохозяйственную продукцию.

В-четвертых, существуют проблемы в отдельных отраслях промышленности, например в металлургической. Так, алюминиевый сектор требует повышения импортных тарифов на алюминий. С 2000 по 2013 год его первичное производство в ЕС упало на 32%. Сегодня только 30% первичного алюминия, необходимого для обслуживания спроса в Европе, фактически производится в ЕС (Слерре, 2016). При этом существующие здесь тарифы несколько не способствуют укреплению отрасли, а что произойдет при их увеличении остается только догадываться.

Европейскими финансовыми аналитиками отмечался тот факт, что металлургическая промышленность надеется на помощь властей в борьбе с наплывом дешевой стали из-за рубежа (Sanderson, 2015). Ситуация также усугубляется тем фактом, что сам европейский рынок стали перенасыщен внутренним продуктом, который некому продать. Можно отметить, что протекционистские решения в этой отрасли промышленности с учетом финансового кризиса назрели. При этом нельзя забывать, что большое значение в дальнейшем будут иметь значения спроса и предложения на продукцию металлургической промышленности не столько в масштабах всего ЕС, сколько в рамках определенных регионов. Однако решения проблемы избытка продукции, возможно, придется ждать не один год, так как мировое производство стали по-прежнему велико. Европа может пытаться защитить свой рынок от одних стран, однако это не гарантирует того, что не появятся новые импортеры, которые не займут их места.

В-пятых, в Европейском союзе существует еще один важный момент в проводимой политике по защите и преобразованию внутреннего рынка, а именно предоставление льгот, субсидий отечественным производителям. Например, в Финляндии была поддержана инициатива строительства завода по производству различных биопродуктов. В немецком Дуйсбурге были оборудованы площадки для производственных и логистических центров. То есть можно говорить, что протекционизм может работать как стимулирующий фактор, позволяющий дать начальный импульс для новых производств и помочь переформатироваться старым.

В-шестых, Европу до сих пор лихорадит от последствий финансового кризиса, который оказал существенное влияние на снижение благосостояния государств Евросоюза. Стоит упомянуть встречу президента Франции Эммануэля Макрона и канцлера Германии Ангелы Меркель в мае 2017 года. На ней были озвучены определенные проекты, наиболее важным для целей исследования является проект «торговой зависимости», который предполагается как предтеча закона о преимущественных закупках европейской продукции для государственных нужд. В частности, предполагается ввести ограничения для фирм из стран (в т. ч. США), которые не открывают свои госконтракты для компаний из ЕС. Этим решением лидеры этих двух стран подчеркивают тот факт, что Европа готова открыть доступ тем импортерам, кто относится так же лояльно и к ним. Достаточно сложно ситуация обстоит с защитой Европы от иностранных инвестиций. В частности, Германия была недовольна приобретениями, которые были сделаны в 2016 году рядом китайских компаний. Таким образом, неевропейским компаниям было послано четкое сообщение о невозможности взятия под свой контроль значимых для европейцев отраслей, учитывая и тот факт, что сами инвесторы из Европы не могут так же легко приобретать активы в других странах. При этом ряд стран, в частности Португалия и Греция, довольно скептически отнеслись к данному предложению президента Франции, потому что им пришлось отдать на приватизацию свои стратегические активы, в том числе тем же китайцам.

3. Перспективы политики протекционизма на территории ЕС

ЕС всегда декларировал приверженность либеральным идеям, но при этом никогда не забывал, что в его арсенале есть и торговые барьеры. Протекционизм существует на европейской территории, и от этого факта никуда не деться. Политика протекционизма может и должна быть вариативной, она может принимать самые разнообразные формы, но она никуда не исчезнет, и если будут существовать угрозы внутреннему рынку ЕС, то последует незамедлительная реакция. Поэтому стоит отказаться воспринимать протекционизм, как нечто искусственное. В наше время всеобщей информатизации и автоматизации недалек тот час, когда именно технология, а не упрямство политиков или споры экономистов, даст эффект «неизбежного протекционизма», который не зависит ни от чьей воли. Европа с ее качественным образованием, научной базой вполне способна стать локомотивом видоизмененного протекционизма, нацеленного на защиту собственных интересов, которые не навязаны никем сверху.

Часто исследователи задаются вопросом относительно общей необходимости протекционизма, если, как кажется, налицо бесспорные выгоды от введения свободной торговли. Существует мнение, согласно которому либерализация торговли не привлекательна в краткосрочной перспективе (Irwin, 2015). Здесь важно понимать, что зачастую торговая политика зависит от заинтересованности каких-либо политических или экономических групп, которые ищут правительственной поддержки и довольно остро реагируют на введение торговых ограничений, серьезно влияющих на их возможность получить свои дивиденды. В условиях все более углубляющегося кризиса в мировой торговле европейские компании захотят инвестировать во внутреннее производство и располагать его ближе к конечному потребителю. Это долгий и даже болезненный процесс, который будет сопровождаться потерей рабочих мест, особенно в развивающихся странах, но это неминуемо. Сама сущность политики протекционизма является следствием нашей жизни и, соответственно, неизбежным компонентом современной экономики.

Заключение

В последнее время европейская экономика сталкивается с различного рода трудностями, которые начинаются где-то в ее истоках и заканчиваются уже на уровне общемирового политического кризиса. Чуть ли не впервые за последнее десятилетие слышны призывы к возрождению более жесткой торговой политики, направленной на защиту рынка ЕС. Там, где процессы глобализации могут принести негативные последствия, нужно реагировать соответствующим образом. Например, внедрением передовых технологий или привлечением государственных и частных инвестиций в различные проекты и исследования, осуществлять меры по защите отраслей промышленности, активно взаимодействовать с другими участниками рынка в поисках выгодных соглашений. Европейский рынок по-прежнему остается одной из самых привлекательных и крупных торговых площадок для продавцов со всего мира.

При этом Европейскому союзу не стоит заблуждаться по поводу политики протекционизма в его границах. Она существует, и как бы ее не старались замаскировать на словах или на деле, защита внутреннего рынка была и будет приоритетным направлением торгового курса союза. Однако не стоит категорично относиться к введению торговых барьеров, потому что это естественная ситуация, которая существует как данность. В будущем ЕС потребуются определенные шаги в части внедрения различных технологических изменений, снижения зависимости от энергетических ресурсов, поступающих из-за рубежа, интегрированного подхода к производству продуктов

и услуг. В конечном счете это должно помочь торговой политике союза отвечать всем требованиям международной конкуренции.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Стрежнева М.В.* Эволюция торговой политики Европейского союза // *Мировая экономика и международные отношения*. 2012. № 8. С. 38–49.
2. *Irwin D.* *Free Trade Under Fire*. Fourth Edition. Princeton University Press. Published by Princeton University Press, Princeton, New Jersey. 2015. P. 351.
3. *Young A., Peterson J.* *Parochial Global Europe*. Oxford University Press. Published in the United States of America, New York. 2014. P. 271.
4. *Cleppe P.* (2016). Regulation, then protectionism: Is Europe going the way of its aluminium sector? // *Euractiv*. URL: <https://www.euractiv.com/section/trade-society/opinion/regulation-then-protectionism-is-europe-going-the-way-of-its-aluminium-sector/> (дата обращения: 19.08.2017).
5. *Eszter Z.* (2017). EU and Japan closing in on trade deal//*Euobserver*. URL: <https://euobserver.com/economic/138416> (дата обращения: 25.08.2017).
6. *Sanderson H.* (2015). Europe steps up fight over cheap steel imports // *Financial Times*. URL: <https://www.ft.com/content/1a797e18-009e-11e5-a8e0-00144feabdc0> (дата обращения: 25.07.2017).

REFERENCES

1. *Strezhneva M.V.* Evolyuciya torgovoj politiki evropejskogo soyuza // *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya* [Strezhneva M.V. the evolution of the trade policy of the European Union//*World economy and international relations*] 2012. № 8. P. 38–49 (In Russian).
2. *Irwin D.* *Free Trade Under Fire*. Fourth Edition. Princeton University Press. Published by Princeton University Press, Princeton, New Jersey. 2015. P. 351.
3. *Young A., Peterson J.* *Parochial Global Europe*. Oxford University Press, New York. 2014. P. 271.
4. *Cleppe P.* (2016). Regulation, then protectionism: Is Europe going the way of its aluminium sector? // *Euractiv*. Available at: URL: <https://www.euractiv.com/section/trade-society/opinion/regulation-then-protectionism-is-europe-going-the-way-of-its-aluminium-sector/> (Accessed: 10 September 2017).
5. *Eszter Z.* (2017). EU and Japan closing in on trade deal. // *EUobserver*. Available at: URL: <https://euobserver.com/economic/138416> (accessed: 12 September 2017).
6. *Sanderson H.* (2015). Europe steps up fight over cheap steel imports // *Financial Times*. Available at: URL: <https://www.ft.com/content/1a797e18-009e-11e5-a8e0-00144feabdc0> (Accessed: 1 August 2017).

ЯПОНО-РОССИЙСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО В ОБЛАСТИ ИННОВАЦИЙ

Аннотация

Данное исследование посвящено анализу ключевых этапов сотрудничества Японии и России в сфере инноваций в исторической перспективе. Работа направлена на рассмотрение сотрудничества двух стран в области инноваций, принимая во внимание влияние внешней политики по вопросам диалога в сфере бизнеса, науки и, особенно, НИОКР. Исследование основано на анализе качественных и количественных данных (советских и постсоветских кейсах). Рассматриваются различные типы инициатив (правительственные, бизнеса и т. д.) по стимулированию сотрудничества Японии и России в сфере инноваций. В результате формулируются рекомендации для различных акторов инновационной экосистемы в России и Японии для усиления диалога между двумя странами.

Ключевые слова: инновации; международное сотрудничество; Россия; Япония.

Anna S. Kovaleva

Saint Petersburg State University of Economics, Russia

JAPAN-RUSSIAN INNOVATION COOPERATION

Abstract

The author analyses a cooperation between Japan and Russia in innovations from the historical point of view. The paper is focused on research of innovation cooperation between two countries taking into account an impact of foreign policy on business activities and science in general, and R&D collaboration in particular. The research is based on the quantitative and qualitative data (Soviet and post-Soviet cases) analysis. The different types of initiatives (government, business etc.) in stimulating innovation cooperation between Japan and Russia are considered. Thus the author makes recommendations to different actors of the Russian and Japanese innovation ecosystem in improving cooperation between these countries.

Keywords: innovations; international cooperation; Japan; Russia.

Введение

В настоящий момент времени государство, бизнес и академическая среда рассматривают инновации как основные драйверы экономики. Стейкхолдеры, представляя различные сферы экосистемы, поддерживают разнообраз-

ные инициативы для развития инноваций. В результате инновации стимулируются на нескольких уровнях: правительственном, вузовском, бизнеса и предпринимательском. Кроме того, специальные программы, механизмы разработаны стейкхолдерами для более эффективного развития инновационной экосистемы.

Цель статьи — анализ сотрудничества Японии и России в сфере инноваций в исторической перспективе с выделением ключевых этапов эволюции взаимодействия двух стран по развитию инновационной среды на уровне двухстороннего и международного взаимодействия.

В современной высококонкурентной среде правительства разрабатывают и реализовывают программы по поддержке инноваций. Принято выделять три типа социального заказа на науку: а) статусный — готовность государства поддерживать науку для демонстрации достижений власти; б) инновационный — направлен на оказание финансирования научных исследований с целью повышения конкурентоспособности рыночной продукции и увеличения прибыли; в) военный заказ, направленный на поддержку инноваций в сфере национальной обороны (Соколова, 2017). Важно иметь в виду, что российская законодательная база по регулированию инновационной сферы находится в становлении и требует совершенствования (Бу-трюмова и др., 2016).

Основные результаты

Япония и Россия имеют достаточно большой опыт сотрудничества в инновационной сфере (Yashiro, 2004). Эти вопросы и сегодня стоят на повестке дня, несмотря на изменения на геополитической карте мира (Rozman, 2017).

Еще в 20-е годы XX века СССР и Япония активно реализовывали кон-цессионную политику, ставшую примером компромисса между политическими и экономическими интересами. Так, Северный Сахалин являлся источником природных ресурсов (нефть и уголь) для Японии, предложив взамен компетенции по строительству производственной и транспортной инфраструктуры (Юдина, 2016). С 1966 г. торговля между СССР и Японией стала осуществляться в рамках пятилетних соглашений и демонстрировала впечатляющую динамику (таблица 1). В частности, интересно отметить, что японская компания Искра Индустри Ко., Лтд. была первой организацией, начавшей импорт вакцины от полиомиелита из СССР в Японию.

В целом, политика Российской Федерации в области развития науки и технологий сформирована с учетом глобальных тенденций в данной сфере. В связи с этим в российские исследовательские институты приглашают иностранных партнеров, поддерживают академическую мобильность, формируют новые направления для исследовательских групп в соответ-

ствии с новыми техническими вызовами. В том числе расширяются связи с предприятиями и малым инновационным бизнесом (Dezhina, Ponomarev, 2016).

Таблица 1

Торговля СССР с Японией (в млн руб.)

	1966–1970	1971–1975	1976–1980	1981–1985
Оборот	2613	6146	12065	15821
Экспорт	1574	2956	4232	4166
Импорт	1066	3190	7843	11665

Источник: Спандарьян, 1991.

Страны с высокими показателями по поддержке инноваций стремятся преодолеть так называемую инновационную паузу, стимулируя различные инструменты поддержки инновационной экосреды. В этом процессе особую роль играет сбалансированная политика открытости страны. Так, Россия и Япония реализуют ряд программ для обмена инновационными разработками (Полтерович, 2009). На текущий момент времени японские компании открывают НИОКР центры в России, например Panasonic в Сколково. Примером внедрения российских ноу-хау в Японии может являться, например, созданное учеными Тамбовского государственного технического университета оборудование, которое успешно используется компанией Vision Development Co., Ltd. (Япония) (Лауреаты премии..., 2017).

В условиях глобальной конкуренции за новые технологии страны договариваются о поддержке определенных направлений даже при наличии политических разногласий по ряду вопросов. Таким примером является поддержка нанорынков и фотоники (Дежина, Фролов, 2016).

В 2013 г. в России была создана система технологического прогнозирования для обеспечения перспективных направлений, учитывая динамику ключевых производственных технологий (Гребенюк, Кайво-оия и др., 2016). Например, развитие нанотехнологий признается одной из приоритетных целей, как в России, так и в Японии (Гребенюк и др., 2016).

Японские компании при принятии решения об инвестициях, анализируют существующие бизнес-возможности на новых потенциальных рынках и динамику торговых соглашений (таблица 2) (Ershova, 2017). Факторы, рассматривающиеся японскими компаниями при принятии решения об инвестициях в Россию, делятся на три группы:

- внешние, обусловленные проблемами инвестиционного климата в России;

- внутренние, связанные с особенностями японского производства и системы менеджмента;
- другие релевантные неэкономические факторы, связанные с бизнес-культурой и информационными проблемами.

Таблица 2

Основные причины начала инвестирования японскими компаниями в Россию: интервью и результаты исследования ВШЭ¹

Факторы инвестиционной привлекательности	Исследование ВШЭ (в %)	Интервью (в %)
Рынок, спрос, потенциал	80,8	72,2
Ресурсы	11,5	5,6
Логистика, инфраструктура	н/п	11,1
Партнеры	н/п	22,2
Возможности для квалифицированной работы	3,8	–
Гибкое образование и политика переподготовки	3,8	–
Высокая рентабельность инвестиций в России	26,9	–

Источник: Ershova, 2017.

Японские компании проявляют интерес к реализации совместных исследовательских проектов на базе имеющегося российского научно-технического потенциала. В качестве примера можно назвать космическую и фармацевтическую отрасли, аграрный сектор. Для российской экономики, российских исследователей, проектных организаций подобное сотрудничество является полезным для ускорения инновационных процессов, повышения уровня коммерциализации результатов научных разработок и исследований (Тимонина, 2016).

Заключение

В качестве рекомендации для различных акторов инновационной экосистемы в России и Японии для усиления диалога между двумя странами можно предложить следующие:

¹ Сумма не эквивалентна 100% в связи предложенным респондентам множественным выбором ответа.

Во-первых, разделять политические, гуманитарные, экономические цели и задачи при сотрудничестве стран.

Во-вторых, рассматривать научные, производственные коммуникации между Россией и Японией как эффективную мягкую силу (soft power) для развития инновационной экосреды на национальном и межгосударственном уровне.

В-третьих, формировать систему стимулирования интереса к науке, изобретательству, начиная со школьной скамьи, что в среднесрочной перспективе повысит скорость развития и внедрения инноваций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бутрюмова Н.Н., Назаров М.Г., Фияксель Э.А. Законодательные барьеры ведения инновационной деятельности в России // *Инновации*. 2016. № 4 . С. 9–16. (Butryumova N.N., Nazarov M.G., Fiyaksel' E.H. A. Zakonodatel'nye bar'ery vedeniya innovacionnoj deyatel'nosti v Rossii // *Innovacii*. 2016. № 4 . С. 9–16.)
2. Гребенюк А.Ю., Кайво-ойя Я., Пикалова А.Г. Выбор приоритетов в сфере науки и инноваций в странах ЕС и Российской Федерации: лучшая практика. М.: НИУ ВШЭ, 2016. (Grebennyuk A. YU., Kajvo-ojya YA., Pikalova A.G. Vybhor prioritetov v sfere nauki i innovacij v stranah ES i Rossijskoj Federacii: luchshaya praktika. M.: NIU VSHEN, 2016.)
3. Дежина И.Г., Фролов А.С. Поддержка фотоники на государственном уровне: сравнительный анализ мирового опыта // *Инновации*. 2016. № 4. С. 26–32. (Dezhina I.G., Frolov A.S. Podderzhka fotoniki na gosudarstvennom urovne: sravnitel'nyj analiz mirovogo opyta // *Innovacii*. 2016. № 4 . С. 26–32.)
4. Лауреаты премии Правительства РФ. URL: <http://vernadsky.tstu.ru/pdf/2017/01/31.pdf> (дата обращения: 20.08.2017). (Laureaty premii Pravitel'stva RF)
5. Полтерович В. Гипотеза об инновационной паузе и стратегия модернизации // *Вопросы экономики*. 2009. № 6. С. 4–22. (Polterovich V. Gipoteza ob innovacionnoj pauze i strategiya modernizacii // *Voprosy ehkonomiki*. 2009. № 6. С. 4–22.)
6. Соколова В.И. СССР в условиях развития НТР в 1950–1980-е годы: упущенные возможности обновления // *Вестник Чувашского университета*. 2017. № 1. С. 142–146. (Sokolova V.I. SSSR v usloviyah razvitiya NTR v 1950–1980-e gody: upushchennye vozmozhnosti obnoveniya // *Vestnik SChuvashskogo universiteta*. 2017. № 1. С. 142–146.)
7. Спандарьян В.Б. Деловая Япония. М.: Мысль, 1991. (Spandar'yan V.B. Delovaya Yaponiya. M.: Mysl', 1991.)
8. Тимонина И.Л. Россия — Япония: реальный потенциал экономического взаимодействия // *Японские исследования*. 2016. № 1. С. 20–31. (Timonina I.L. Rossiya — YАroniya: real'nyj potencial ehkonomicheskogo vzaimodejstviya // *YАronskie issledovaniya*. 2016. № 1. С. 20–31.)
9. Юдина Т.В. Концессионная политика и практика на Дальнем Востоке в 1920–1940-е гг.: компромиссы и результаты // *Вестник ВолГУ. Серия 4, История. Регионоведение. Международные отношения*. 2016. Т. 21. № 3. С. 107–113. (Yudina T.V. Koncessionnaya politika i praktika na Dal'nem Vostoke v 1920–1940-e gg.: kompromis-

sy i rezultaty // Vestnik VolGU. Seriya 4, Istoriya. Regionovedenie. Mezhdunarodnye otnosheniya. 2016. T. 21. № 3. S. 107–113.)

10. *Dezhina I., Ponomarev A.* (2016). "Approaches to the Formulation of Russia's Technological Priorities". *Foresight and STI Governance*, 10 (1). P. 7–15.
11. *Ershova N.* (2017). "Investment climate in Russia and challenges for foreign business: The case of Japanese companies". *Journal of Eurasian Studies*. 8. P. 151–160.
12. *Rozman G.* (2017). "Unanswered Questions about Japan-Russia Relations in 2017". *Asia-Pacific Review*, 24 (1). P. 74–94.
13. *Yashiro H.* (2004). "Successful collaboration model of Japan and Russia", available at: URL: <http://ieeexplore.ieee.org/document/1407474/> (accessed: 15 August 2017).
14. *Yashiro H.* (2005). Knowledge identification, utilization and transfer in offshore R&D: the case of Russia and Japan, available at: URL: <http://ieeexplore.ieee.org/document/1559244/> (accessed: 15 August 2017).

Козлова И.В.,
Трофименко О.Ю.

Санкт-Петербургский государственный университет, Россия

ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ЭКОНОМИКЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ДО И ПОСЛЕ УСТАНОВЛЕНИЯ РЕЖИМА САНКЦИЙ¹

- * Доклад подготовлен в рамках проекта РФФИ №17–02–00688.
«Трансформация внешнеэкономической политики России в меняющихся геополитических условиях».

Аннотация

В статье проведено сравнение динамики и распределения по странам поступлений прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в экономику Санкт-Петербурга до и после установления режима санкций. Кроме того, сделаны выводы о факторах, влияющих на потоки ПИИ, и перспективах увеличения их объема при условии создания предложения для инвесторов и налаживания контактов с представителями иностранного бизнеса для создания успешных примеров инвестирования.

Ключевые слова: инвестиционный климат, инвестиционные проекты, прямые иностранные инвестиции, Санкт-Петербург, санкции.

*Irina V. Kozlova.,
Olga Y. Trofimenko*

Saint Petersburg State University, Russia

FOREIGN DIRECT INVESTMENTS IN THE SAINT-PETERSBURG ECONOMY BEFORE AND AFTER IMPOSITION OF SANCTIONS

- * This research was supported by Russian Foundation for Basic Research (RFBR) №17–02–00688.
Transformation of Russian Foreign Economic Policy in a Changing Geopolitics.

Abstract

In the article a comparison of dynamics and distribution of foreign direct investments (FDI) between investor-states in the St. Petersburg economy is carried out

¹ Данная статья, которая является промежуточным результатом исследования, отражает исключительно позицию авторов по рассматриваемым вопросам и ни при каких обстоятельствах не может быть ассоциирована с позицией администрации Санкт-Петербурга.

before and after the imposition of the sanctions regime. Besides, the conclusion is made regarding the factors influencing FDI flows and the prospects of increase in its volume on condition of creation of the offer for investors and establishing contacts with foreign business representatives.

Keywords: investment climate, investment projects, foreign direct investments, Saint-Petersburg, sanctions.

Введение

На протяжении многих лет Россия считалась перспективным направлением для инвестиций (ПИИ). 2014 год стал переломным моментом в истории поступления ПИИ в Россию. Международные санкции, введенные после Крымского кризиса, подорвали уверенность в российском рынке у иностранных инвесторов, несмотря на такие преимущества страны, как большой потребительский рынок, высокообразованные рабочие кадры и богатство минеральными ресурсами.

В научной литературе к настоящему времени вопросам изучения последствий влияния экономических санкций на хозяйственную деятельность отдельных регионов уделяется недостаточно внимания. Связано это прежде всего с тем, что экономические санкции как явление (несмотря на то, что их применение можно было наблюдать практически постоянно на протяжении последних десятилетий) не затрагивали и не затрагивают основную часть мировой торговли. Кроме того, влияние санкций может быть сложно оценить в связи с тем, что их воздействие на экономику не всегда очевидно и выделить в тех или иных явлениях влияние именно фактора санкций не представляется возможным. Однако вместе с тем существуют исследования, общие выводы которых сводятся к тому, что санкционное противостояние — деятельность, наносящая ущерб всем сторонам, которые в нем участвуют (Smeets, 1990). В других утверждается, что санкции негативно воздействуют прежде всего на беднейшие слои населения стран, в отношении которых они направлены (Afesorgbor and Mahadevan, 2015). Они также утверждают, что комбинация финансовых и торговых санкций в совокупности наносит наибольший вред, усиливая неравномерность в распределении доходов. Вместе с тем многие исследователи утверждают, что элиты находят способы приспособиться к негативным последствиям санкционного воздействия (Mack & Khan, 2000; Neuenkirch & Neumeier, 2015, 2016; Oechslin, 2014; Peksen & Drury, 2010).

Несмотря на то, что в целом является уже признанным тот факт, что санкционная политика в большинстве случаев не достигает поставленных целей, утверждается, что она создает уязвимую социально-экономическую среду, требующую активного государственного вмешательства, направленного

ного на стимулирование экономического развития. Привлечение прямых иностранных инвестиций традиционно (за некоторым исключением) связывается с расширением возможностей для экономического роста. Однако уже в осень 2014 года в отношении России звучали гипотезы о том, что ухудшающиеся перспективы российской экономики особенно отразятся на привлечении прямых иностранных инвестиций (Kalotay, 2015). Сутырин и Трофименко, в целом соглашаясь с такими выводами, утверждали, что можно ожидать приток капитала в производство тех товаров, которые попали под российские «контрсанкции» (Sutyryn & Trofimenko, 2017). Они также отмечали влияние различных институтов на приток иностранного капитала в Россию.

В данной статье сделана попытка проследить влияние антироссийских санкций на приток иностранных инвестиций в экономику Санкт-Петербурга, которая до 2014 года демонстрировала высокие показатели по сравнению со среднероссийскими. Авторы рассматривают изменение объемов ПИИ в город, а также анализируют перспективы их роста. Особое внимание уделяется усилиям, прикладываемым органами власти по привлечению иностранного капитала.

Иностранные инвестиции в экономику Санкт-Петербурга: от падения к росту

Благоприятное геополитическое положение, диверсифицированная экономика, большой человеческий и интеллектуальный потенциал Санкт-Петербурга, традиционно высокий инвестиционный рейтинг среди регионов России не спасли город от сокращения объемов иностранных инвестиций. После введения санкций и контрсанкций в 2014 году в экономику города поступило почти в 2 раза меньше ПИИ чем в предыдущие годы (рис. 1).

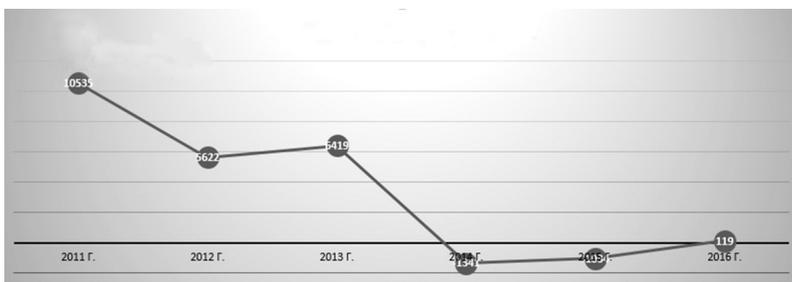


Рис. 1. Сальдо прямых иностранных инвестиций, поступивших в экономику Санкт-Петербурга в 2011–2016 гг. (млн долл. США)

Источник: Центробанк РФ 2017.

Если в 2013 году поступления прямых иностранных инвестиций в Санкт-Петербург составили 13,06 млрд долларов США, то в 2014 году — 7,95 млрд долларов США, а в 2015 году — 7,54 млрд долларов США (Центробанк РФ, 2017). В Санкт-Петербурге наиболее привлекательными для зарубежного капитала отраслями являлись сфера транспорта и транспортной инфраструктуры, оптовая и розничная торговля, обрабатывающая промышленность, проекты по развитию территорий.

После падения объема инвестиций, связанного с введением санкций, девальвацией рубля и обвалом нефтяных цен, ПИИ постепенно возвращаются в город. Однако рост объемов ПИИ дает основания лишь для скромного оптимизма: за ростом притока ПИИ может скрываться возвращение российского капитала из офшоров в национальную юрисдикцию вследствие введения мер по «деофшоризации» экономики в России, а также ужесточение антиофшорного законодательства по всему миру. На это указывает тот факт, что в 2017 году 51% ПИИ поступило из Кипра, в то время как в 2009 году объем ПИИ из Кипра составлял только 10% от общего объема (рис. 2).

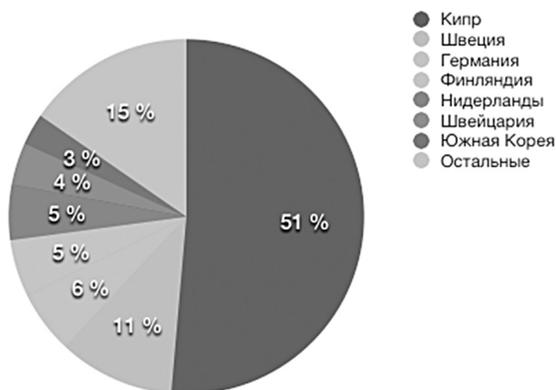


Рис. 2. Остатки прямых иностранных инвестиций в Санкт-Петербурге по странам на 01.04.2017

Источник: Центробанк РФ, 2017.

На 1 апреля 2017 года из Кипра всего поступило 10,7 млрд долл. США, на втором и третьем месте по объему инвестиций в экономику города были Швеция и Германия (2,2 и 1,2 млрд долл. США соответственно), в число стран лидеров входили также Финляндия, Нидерланды, Швейцария и Республика Корея — традиционные страны-инвесторы в экономику страны в целом и Санкт-Петербурга в частности.

Различные исследования фиксируют рост оптимизма европейских предпринимателей относительно работы в России, несмотря на неудовлетворительную экономическую ситуацию (Вестник, 2016). В числе факторов, которые могут влиять на положительную динамику притока ПИИ, выделяют, например, низкую инфляцию, а также оздоровление финансового сектора через борьбу с нечистоплотными банками (Мовчан, 2015). в 2017 году уже был зафиксирован хоть и скромный, но позитивный рост ВВП.

Инициативы по локализации производства и высокие тарифы на импорт в Россию стимулируют инвесторов не обращать внимание на политические риски. Например, финские предприятия увеличивают объем инвестиций в собственные производства на территории России с целью сохранить свои позиции на ее рынке. Так, в июне 2016 г. на Петербургском международном экономическом форуме Fazer Group подписала соглашение о строительстве новой пекарни в Санкт-Петербурге. В соответствии с планами компании инвестиции в проект за десять лет достигнут 190 млн евро (Администрация Санкт-Петербурга, 2016).

Санкт-Петербург с точки зрения привлечения иностранного капитала интересен тем, что, по естественным причинам, привлекает инвестиции в несырьевые проекты. В последние годы иностранный капитал активно поступал также в сферу услуг. Кроме транспортной сферы инвестиции привлекаются в сферу культуры и туризма, медицинского туризма, здравоохранения: открытый круглогодичный тематический парк, центр творческой индустрии ART PLAY, гостиницы, музеи, перинатальные центры, центры поликлинического типа и т. д. (Администрация Санкт-Петербурга, 2016).

В Санкт-Петербурге существует еще множество интересных проектов, где требуются инвесторы. Большое число из них относится к транспортной инфраструктуре города: транспортно-пересадочные узлы «Удельная» и «Балтийская жемчужина», маршруты легкорельсовых трамваев «Ст. м. Купчино — Шушары», «Петергоф — Ст. м. Кировский завод», «Сосновая Поляна — Красное Село», «Ст. м. Купчино — Славянка», «Ст. м. Южная — г. Колпино», линия скоростного трамвая по маршруту «Пулково-Купчино», аэроэкспресс «Пулково — Витебский вокзал». Сфера высоких технологий и ИТ были определены в качестве приоритетной для привлечения инвестиций в петербургских документах стратегического планирования наряду с транспортом и логистикой, наукой и культурой, туризмом и комплексным развитием территорий (Инвестиционный портал Санкт-Петербурга, 2017).

Вместе с тем для увеличения притока иностранного капитала в экономику города следует обратить внимание на расширение географии стран-инвесторов, а также стимулирование инвестиций из этих стран. Одним из таких партнеров с не полностью реализованным потенциалом по притоку ПИИ

в Санкт-Петербург является Китай, особенно в свете расширения сотрудничества в рамках БРИКС. Существует мнение, что Китай готов инвестировать в ограниченное количество секторов российской экономики, он исключительно распространяет свой контроль на ключевые инфраструктурные объекты и расширяет влияние в энергетическом комплексе, приобретая сырьевые активы. Также популярным среди китайских инвесторов был сектор недвижимости, стабильный спрос и окупаемость финансовых вливаний в него в РФ делают эту сферу привлекательной для бизнес-структур КНР. Здесь инвесторов привлекает более высокая, чем на родине, прибыль — в среднем по отрасли она составляет 15% (Су Линь, 2011). Также спрос на жилую недвижимость в России традиционно превышает предложение, это создает дополнительные возможности для китайских инвесторов.

Однако несмотря на все это, по состоянию на 1 апреля 2017 года в Санкт-Петербурге сосредоточено всего 0,02 млрд долл. США инвестиций из Китая, для сравнения — столько же поступило из Канады, активно участвующей в санкционном противостоянии (Центробанк РФ). Вместе с тем стоит учесть, что в статистике ЦБ РФ не отражаются китайские инвестиции, поступающие с офшорных территорий. Среди общих партнеров России и Китая выделяются Виргинские острова (Kashin, 2017), которые являются девятыми в рейтинге инвестиционных партнеров Санкт-Петербурга.

Одной из основных инвестиционных стратегий Китая является инвестирование в развивающиеся страны с дешевой рабочей силой и слабым государственным регулированием. Например, когда в Россию в 2016 году из этой страны поступило всего 2,9 млрд долларов США, почти столько же, сколько в экономику Венесуэлы — 2,8 млрд долл. (Kashin, 2017). Из этого следует вывод, что существующее состояние инвестиционного климата в РФ не является главным фактором нежелания Китая диверсифицировать инвестиции в российскую экономику.

Тем не менее, будучи вторым по величине торговым партнером России, Китай все же наращивает объемы инвестиций, которые, так или иначе, помогают российской экономике справиться с кризисом, сложившимся вследствие конфликта с западными партнерами. Рост китайских инвестиций в экономике России и Санкт-Петербурга зависит не только от инвестиционного климата, но и от осознания китайскими частными инвесторами подходящей стратегии для работы в стране со средним уровнем развития. Поэтому сейчас необходимо усилить контакты с представителями китайского бизнеса, чтобы создать примеры успешного сотрудничества.

Можно рассчитывать на определенное оживление интереса к экономике города в связи с проведением спортивных и культурных мероприятий в ходе проведения чемпионата мира по футболу в 2018 г. Наплыв болель-

щиков будет стимулировать развитие туристской и транспортной инфраструктуры.

При анализе инвестиционной привлекательности Санкт-Петербурга для иностранных инвесторов следует обратить внимание на состояние институциональной среды, обеспечивающей условия входа на рынок, взаимодействие с администрацией и ее различными службами. Здесь можно увидеть некоторые положительные изменения, связанные с упрощением отдельных процедур, связанных с открытием бизнеса, получением разрешения на строительство, подключение к сетям. Принцип одного окна при подключении к энергетической и водоснабжающим инфраструктурам, как и единого окна по работе с инвесторами, также можно расценить как необходимое условие для сокращения препятствий для осуществление инвестиционной деятельности (Абрашин, 2017; Байгушева, 2015). Примечательно, что основная информация о принципах организации инвестиционной деятельности в Санкт-Петербурге представлена на пяти иностранных языках. Однако, несмотря на эти положительные изменения, по инвестиционной привлекательности город еще отстает от многих крупных мегаполисов. И если город не в состоянии существенно влиять на геополитические процессы, то ему вполне по силам продолжать совершенствовать условия доступа иностранного капитала в свою экономику.

Заключение

На приток капитала в экономику Санкт-Петербурга в краткосрочной и среднесрочной перспективе будут продолжать оказывать влияние негативные факторы, связанные с низкими темпами экономического развития, спровоцированные резким снижением цен на энергоносители, относительно низкой покупательской способностью населения, возможностью городского бюджета оказывать финансовую поддержку инвестиционных проектов. Последствие проведения политики деофшоризации также может показывать рост притока ПИИ. Несмотря на сложную геополитическую обстановку и более скромный медленный возврат ПИИ в экономику города, у иностранных партнеров отмечается повышение интереса наших партнеров к восстановлению и расширению инвестиционных отношений с городом. Этому будут способствовать и грамотная инвестиционная политика, направленная на привлечение инвесторов из конкретных стран, и работа над совершенствованием институтов, связанных с сопровождением инвестиционной деятельности иностранных компаний.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Абрашин Д.К.* Анализ инвестиционного климата Санкт-Петербурга // Молодой ученый. 2017. № 3. С. 292–295. URL <https://moluch.ru/archive/137/38461/> (дата обращения: 14.09.2017).
2. Администрация Санкт-Петербурга 2016. Петербург и компания «Фацер» заключили соглашение о строительстве нового завода (16 июня 2016 г.) [Электронный ресурс] URL <https://gov.spb.ru/press/governor/90529/> (дата обращения: 05.09.2017).
3. *Байгушева А.С.* Окно для инвесторов // Деловой Петербург. 2015. № 26. С. 10.
4. Вестник. Информационное агентство Credinform, июнь 2016 [Электронный ресурс] URL <http://www.credinform.ru/ru-Ru/herald/details/d3b5f8c1091c> (дата обращения 14.09.17).
5. *Линь Су* (2017). Россия — учитель Китая. *Журнал «Управление бизнесом»* [Электронный ресурс] URL <http://www.businesspuls.ru/archives/534> (дата обращения: 05.09.2017).
6. Инвестиционный портал Санкт-Петербурга 2017 [Электронный ресурс] URL <http://spbinvestment.ru/ru/> (дата обращения: 05.09.2017).
7. Комитет финансов Правительства Санкт-Петербурга 2017. Бюджет города Санкт-Петербурга. [Электронный ресурс] URL: http://www.fincom.spb.ru/cf/docs/reports/budget_using/spb_report_budget/218_consol.htm (дата обращения: 05.09.2017).
8. *Мовчан А.* (2017). Forbes, [Электронный ресурс] URL: <http://www.forbes.ru/finansy/regulirovanie/284797-nenuzhnye-banki-pochemu-finansovyi-sektor-rossii-razdut> (дата обращения 22.08.2017).
9. *Afesorgbor S.K. & Mahadevan R.* (2016). The Impact of Economic Sanctions on Income Inequality of Target States, *World Development*, <http://dx.doi.org/10.1016/j.worlddev.2016.03.015>.
10. *Kalotay K.* (2014). The Crimean Crisis and the Future of Russian Outward Foreign Direct Investment. *Baltic Rim Economies — Bimonthly Economic Review*, № 4/2014. P. 24–26.
11. *Kashin V.* (2017). Is China Investing Much in Russia? available at URL: <http://valdaiclub.com/a/highlights/chinese-investments-in-russia/> (accessed: 14.09.2017).
12. *Mack A. & Khan A.* (2000). The Efficacy of UN Sanctions. *Security Dialogue*, 31(3). P. 279–292. <https://doi.org/10.1177/0967010600031003003>.
13. *Neuenkirch M. & Neumeier F.* (2016). The impact of US sanctions on poverty. *Journal of Development Economics*. 121. P. 110–119. <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2016.03.005>.
14. *Oechslin M.* (2014). Targeting autocrats: Economic sanctions and regime change. *European Journal of Political Economy*. 36. P. 24–40. <http://dx.doi.org/10.1016/j.ejpoleco.2014.07.003>.
15. *Smeets M.* (1990). Economic sanctions against Iraq — the ideal case? *Journal of World Trade*. Volume 24. Issue 6. P. 105–120.
16. *Sutyryn S. & Trofimenko O.* (2017). Do Formal Institutions Really Matter for Foreign Direct Investments to the Russian Federation? The case of FDI Flows from the Europe-

an Union to Russia. In *The Russian Economy and Foreign Direct Investment*. P. 60–79. Taylor & Francis.

REFERENCES

1. *Abrashin D.K.* Analiz investicionnogo klimata Sankt-Peterburga // *Molodoj uchenyj*. 2017. № 3. S. 292–295. URL <https://moluch.ru/archive/137/38461/> (Accessed: 14.09.2017).
2. Administraciya Sankt-Peterburga 2016. Peterburg i kompaniya «Facer» zaklyuchili soglasenie o stroitel'stve novogo zavoda URL <https://gov.spb.ru/press/governor/90529/> (Accessed: 05.09.2017).
3. *Bajgusheva A.S.* Okno dlya investorov // *Delovoj Peterburg*. 2015. № 26. S. 10.
4. *Vestnik. Informacionnoe agentstvo Credinform*, iyun' 2016 <http://www.credinform.ru/Ru/herald/details/d3b5f8c1091c> (accessed 14.09.17).
5. Investicionnyj portal Sankt-Peterburga 2017 <http://spbinvestment.ru/ru/> (Accessed: 05.09.2017).
6. Komitet finansov Pravitl'stva Sankt-Peterburga 2017. Byudzhet goroda Sankt-Peterburga. URL:http://www.fincom.spb.ru/cf/docs/reports/budget_using/spb_report_budget/218_consol.htm (Accessed: 05.09.2017).
7. *Movchan A.* (2017). Forbes, URL: <http://www.forbes.ru/finansy/regulirovanie/284797-nenuzhnye-banki-pochemu-finansovyi-sektor-rossii-razdut> (Accessed 22.08.2017).
8. *Su Lin* (2017). Rossiya — uchitel-kitaya. Zhurnal Upravlenie biznesom, [Электронный pecypc] URL <http://www.businesspuls.ru/archives/534> (accessed: 05.09.2017).
9. *Afesorgbor S.K. & Mahadevan R.* (2016). The Impact of Economic Sanctions on Income Inequality of Target States, *World Development*, <http://dx.doi.org/10.1016/j.worlddev.2016.03.015>.
10. *Kalotay K.* (2014). The Crimean Crisis and the Future of Russian Outward Foreign Direct Investment. *Baltic Rim Economies — Bimonthly Economic Review*. № 4/2014. P. 24–26.
11. *Kashin V.* (2017). Is China Investing Much in Russia? available at URL: <http://valdaiclub.com/a/highlights/chinese-investments-in-russia/> (accessed: 14.09.2017).
12. *Mack A. & Khan A.* (2000). The Efficacy of UN Sanctions. *Security Dialogue*. 31(3). P. 279–292. <https://doi.org/10.1177/0967010600031003003>.
13. *Neuenkirch M. & Neumeier F.* (2016). The impact of US sanctions on poverty. *Journal of Development Economics*. 121. P. 110–119. <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2016.03.005>.
14. *Oechslin M.* (2014). Targeting autocrats: Economic sanctions and regime change. *European Journal of Political Economy*. 36. P. 24–40. <http://dx.doi.org/10.1016/j.ejpoleco.2014.07.003>.
15. *Smeets M.* (1990). Economic sanctions against Iraq — the ideal case? *Journal of World Trade*, Volume 24. Issue 6. P. 105–120.
16. *Sutyryn S. & Trofimenko O.* (2017). Do Formal Institutions Really Matter for Foreign Direct Investments to the Russian Federation? The case of FDI Flows from the European Union to Russia. In *The Russian Economy and Foreign Direct Investment*. P. 60–79. Taylor & Francis.

ПЕРСПЕКТИВЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА СО СТРАНАМИ ДАЛЬНЕГО ЗАРУБЕЖЬЯ

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы увеличения степени международной вовлеченности ЕАЭС, которые в последнее время приобретают все большую актуальность. ЕАЭС активно расширяет сотрудничество с третьими странами, включая государства дальнего зарубежья, в том числе стратегически важных партнеров на азиатском и балканском направлениях.

Ключевые слова: Вьетнам; ЕАЭС; Россия; Сербия; соглашение о зоне свободной торговли.

Maria A. Maksakova
MGIMO-University,
Russia

EURASIAN ECONOMIC UNION PROSPECTS IN INTERACTION WITH FOREIGN COUNTRIES

Abstract

The article highlights the issues of the EAEU international engagement increase that have recently become more relevant. The EAEU is actively expanding its cooperation with other countries, including far-abroad countries and strategically important partners in the Asian and Balkan directions.

Keywords: Vietnam; EAEU; Russia; Serbia; free trade agreement.

Введение

Учитывая современные тенденции и вызовы, которые наблюдаются в мировой экономической системе, и неспособность Всемирной торговой организации (ВТО) в полной мере содействовать процессу дальнейшей либерализации, вполне оправданным выглядит стремление стран и интеграционных объединений к получению наиболее выгодных для себя условий на внешних рынках путем заключения разного рода соглашений, ускоряющих снятие барьеров в торговле товарами и услугами, стимулирующих развитие инвестиционного и научно-технического сотрудничества.

В этом контексте важность и необходимость налаживания эффективного взаимодействия государств Евразийского экономического союза (ЕАЭС)

как в рамках объединения, так и с третьими странами с каждым годом приобретает все большую актуальность. Данный аспект особо подчеркивался на проходившем 14 апреля 2017 г. заседании Высшего Евразийского экономического совета в Бишкеке, где были рассмотрены вопросы таможенного регулирования, макроэкономики и международного экономического сотрудничества с третьими странами.

Основные результаты

Евразийский экономический союз постепенно увеличивает степень своей международной вовлеченности: растет интерес к сотрудничеству со стороны иностранных государств, ведутся переговоры о создании зон свободной торговли (ЗСТ), формируются совместные исследовательские группы по изучению вопроса о целесообразности заключения соглашений о свободной торговле.¹

В целях максимизации потенциальных выгод от заключения соглашений о ЗСТ значимую роль должны играть производители и бизнес-сообщество стран ЕАЭС, реально оценивающие перспективы и проблемы реализации товаров и услуг на рынках третьих стран. Об этом свидетельствует опыт различных государств — чем больше интерес и чем более активна позиция бизнеса, тем более эффективно соглашение о свободной торговле, способствующее росту национального производства, его конкурентоспособности и большей интеграции объединения в мировую экономику.

Договором о ЕАЭС также предусмотрено, что производители стран-членов в случае необходимости могут быть обеспечены механизмами защиты от негативных последствий возросшей иностранной конкуренции. Уже на начальной стадии изучения эффекта для государств ЕАЭС от ЗСТ обычно становится понятным, что просто отмена или снижение импортных пошлин принесет в краткосрочной перспективе больше выгод партнерам в связи с экспортной ориентацией их экономик и высокой диверсификацией такого экспорта (Евразийская экономическая комиссия, 2014).

¹ Совместные исследовательские группы (СИГ) по изучению вопроса о целесообразности заключения соглашений о свободной торговле между ЕАЭС и третьими странами создаются на основании решений Совета Евразийской экономической комиссии. В состав таких групп входят представители стран ЕАЭС, Евразийской экономической комиссии и страны потенциального партнера Союза по соглашению о свободной торговле. В рамках работы групп проводится детальное изучение систем регулирования внешней торговли, оценка возможных эффектов от заключения соглашения о свободной торговле, формируются рекомендации по возможному наполнению соглашений. Решение о начале переговоров принимается Высшим Евразийским экономическим советом с учетом итогов работы СИГ.

Необходимо также отметить тот факт, что современные соглашения о ЗСТ носят комплексный характер и распространяются не только на торговлю, но и на другие сферы: конкурентная политика, доступ на рынок государственных закупок, обеспечение защиты прав интеллектуальной собственности и другие. Большое внимание в соглашениях о ЗСТ уделяется вопросам доступа на рынок услуг, инвестиций, перемещения трудовых ресурсов и физических лиц.

Исходя из официальной информации о статусе по переговорным трекам, можно отметить достаточно обширную географию потенциального взаимодействия ЕАЭС на азиатском, ближневосточном и европейском направлениях. В 2015 г. подписано соглашение о создании зоны свободной торговли с Вьетнамом, начаты переговоры с рядом стран: Египет, Израиль, Индия, Иран, Монголия, Сербия, в 2017 г. принято решение предоставить Республике Молдова статус страны-наблюдателя при ЕАЭС, многие другие страны выразили интерес к сотрудничеству с объединением.

ЗСТ ЕАЭС – Вьетнам

В этом контексте интересен опыт заключения соглашения о зоне свободной торговли ЕАЭС с Вьетнамом, который явился своего рода «пилотным проектом» и основывается на том реальном потенциале, который существует у договаривающихся сторон на момент заключения соглашения. Условия соглашения подразумевают либерализацию торговли по правилам ВТО-плюс.

Соглашение охватывает широкий перечень направлений экономического сотрудничества как относящихся непосредственно к торговле товарами (меры защиты внутреннего рынка, правила определения происхождения, таможенное администрирование и упрощение торговли, технические барьеры в торговле, санитарные и фитосанитарные меры), так и других сфер: обязательства по защите прав на объекты интеллектуальной собственности, сотрудничество в области устойчивого развития, электронной коммерции, в сфере государственных закупок, установление единых принципов защиты конкуренции. Особо стоит отметить, что соглашением предусмотрены обязательства в части взаимной либерализации торговли услугами, осуществления инвестиций и перемещения физических лиц (Eurasian Commission, 2015). При этом данная часть соглашения распространяется только на Россию и Вьетнам, впоследствии другие страны ЕАЭС также смогут развивать сотрудничество с Вьетнамом в этих сферах.

В целях адаптации национальных экономик стран ЕАЭС к режиму свободной торговли с Вьетнамом для отдельных товаров были установлены переходные периоды от 5 до 10 лет, в течение которых будет происходить

постепенное снижение ставок ввозных таможенных пошлин. Одновременно Соглашение сохраняет право применять компенсационные, антидемпинговые и двусторонние специальные защитные меры в отношении всех товаров, а также триггерные механизмы защиты в отношении особо чувствительных товаров легкой промышленности (Евразийская экономическая комиссия, 2015). Важно отметить, что самые значимые и чувствительные статьи торговли не попали под снижение (обнуление) пошлин или же были защищены иными мерами. Из других сфер взаимодействия чувствительным вопросом остается область государственных закупок, которая тщательно регулируется национальными нормами и правилами. Вопросы государственных закупок включены в соглашение о ЗСТ; для минимизации возможных рисков при доступе заинтересованных компаний на рынок госзакупок предусмотрен механизм консультаций.

В рамках раздела о конкуренции под регулирование не подпадает деятельность государственных монополий и государственных предприятий. В соглашение включен механизм защиты от возможных рисков в сфере конкуренции, основанный на принципах позитивного сотрудничества (*positive comity principle*), позволяющий оперативно решать вопросы трансграничного нарушения законодательства по конкуренции, а также по другим взаимосвязанным вопросам.

Также важными являются договоренности не поощрять торговлю и инвестиции за счет действий, ведущих к снижению уровня или неисполнению экологического и трудового законодательства. Положения в области устойчивого развития призваны снизить риски роста недобросовестной конкуренции, а также переноса производства на территорию государств с низким уровнем трудовых и экологических стандартов и их соблюдением и, как следствие, вывода уже инвестированного капитала (Евразийская экономическая комиссия, 2015).

В рамках раздела «Электронные технологии в торговле» предполагается упрощение процедур торговли за счет развития безбумажного документооборота и применения электронных цифровых подписей. Развитие трансграничной электронной торговли в перспективе позволит увеличить объем торговли товарами и услугами, обеспечить приток иностранных инвестиций и создаст основу для развития научно-исследовательских разработок в сфере информационно-коммуникационных технологий.

По торговле услугами и инвестициям стороны обязуются применять друг для друга режим не менее благоприятный, чем для третьих стран, за исключением тех случаев, когда иное гарантируется форматами экономической интеграции, также в этих сферах действует национальный режим с изъятиями, учитывающий определенные согласованные исключения. Раз-

вивая инвестиционное сотрудничество и кооперационное производство во Вьетнаме, для России и остальных стран ЕАЭС (при условии их присоединения к соответствующим положениям соглашения) открываются возможности для выхода на рынки других стран Азиатского региона в целом и решения ряда проблем объединения посредством выработки механизма постоянного привлечения инвестиций, мобилизации ресурсов для финансирования инфраструктурных проектов и устойчивого развития в странах ЕАЭС (Платонова, 2016).

Отдельно стоит отметить, что некоторые направления экономического сотрудничества остались вне режима либерализации, попали в списки изъятий или под иные меры торговой защиты. Таким образом, можно заключить, что все наиболее чувствительные для стран моменты не были затронуты. Как отмечают эксперты Российского совета по международным делам: «документ не стал прорывным, хотя, наверное, и не должен был стать таковым с точки зрения российско-вьетнамской торговли. Ценность этого соглашения состоит в репутационной выгоде для Вьетнама, подтвердившего свою значимость как азиатского партнера России, а также в отработке переговорных практик и механизмов реализации подобных соглашений для ЕАЭС» (РСМД, 2015).

ЗСТ ЕАЭС – Сербия

Особое исследовательское внимание с точки зрения перспектив развития сотрудничества с партнерами на европейском пространстве, в частности на Балканах, привлекает принятое в 2016 году решение о начале переговоров об унификации ЕАЭС и его государствами-членами торгового режима с Сербией, предполагающее в перспективе заключение соглашения о зоне свободной торговли между ЕАЭС и Сербией (Правовой портал Евразийского экономического союза, 2016). Данное решение обусловлено необходимостью установления единого преференциального торгового режима между всеми странами ЕАЭС и Сербией. На текущий момент Сербия имеет соглашения о свободной торговле с тремя странами объединения — Белоруссией, Казахстаном и Россией, с Арменией и Кыргызстаном такого рода соглашения отсутствуют.

Подписанные двусторонние соглашения о свободной торговле со странами ЕАЭС в целом схожи, при этом отдельные положения соглашений различаются, а в торговле Сербии с Арменией и Кыргызстаном действует режим наибольшего благоприятствования и применяются те же ставки таможенных пошлин, которые установлены для других партнеров по ВТО. Очевидно, что в рамках переговоров о создании ЗСТ в первую очередь предстоит унифицировать положения существующих соглашений, подключить

к этому процессу Армению и Кыргызстан и создать необходимые условия для формирования нормативно-правовой базы сотрудничества с Сербией в рамках всего объединения.

Объемы торговли стран ЕАЭС с Сербией недостаточно велики, чтобы негативно повлиять на национальных производителей стран объединения, но при этом Сербия является достаточно значимым партнером с точки зрения геоэкономики и геополитики. В число крупнейших партнеров Сербии из всех участников ЕАЭС на протяжении ряда лет входит только Россия, однако потенциал развития взаимных экономических связей еще далеко не исчерпан. Как России, так и Сербии необходимо более эффективно использовать возможности, полученные в результате подписания двусторонних соглашений о свободной торговле, поощрении и взаимной защите капиталовложений. При этом важно также учитывать, что география сербского сотрудничества расширяется и на других направлениях: европейском, арабском и азиатском (Максакова, 2014).

Позиционирование Сербии в качестве «моста» между Европой и Евразией является наиболее выгодным для самой страны, наличие соглашений с интеграционными объединениями как на европейском, так и на евразийском пространстве способно принести экономические выгоды, укрепить инвестиционный потенциал и в целом усилить позиции страны на международной арене. Проблема выбора направления для интеграции не исключает развития отношений как с ЕС, так и с ЕАЭС, а также потенциальной возможности сопряжения этих двух процессов. Тем не менее, с одной стороны, необходимо учитывать углубление социально-экономических противоречий в Евросоюзе, которые носят долгосрочный характер и выявляют недостатки линейной модели интеграции, ограниченной целями экономической эффективности, а с другой — возможности реализации собственного потенциала ЕАЭС на основе многомерной модели региональной интеграции, нацеленной на экономическое развитие (Гурова, 2016).

Для ЕАЭС сотрудничество с Сербией в рамках ЗСТ может быть в значительной степени выгодным с точки зрения использования возможностей преференциального взаимодействия в ряде направлений, в том числе и для диверсификации инвестиционных связей с партнерами, углубления промышленной и сельскохозяйственной кооперации, а также налаживания диалога с Европой. Для Сербии основные преимущества участия в такого рода соглашениях можно рассматривать с точки зрения реализации своего торгово-инвестиционного потенциала на евразийском и азиатском направлениях, распространения режима свободной торговли на все страны ЕАЭС, пересмотра перечня изъятий из свободной торговли с Россией, Белоруссией и Казахстаном и использования выгод от «импортзамещения второго по-

рядка»¹. Таким образом, развивая сотрудничество с ЕАЭС, Сербия сделает качественно новый шаг в направлении интеграции в мировую экономику. В дальнейшем возможности сотрудничества Евразийского экономического союза с Сербией в формате зоны свободной торговли можно использовать для наращивания не только товарных потоков, но и взаимных инвестиций, расширения промышленной и технологической кооперации, интенсификации сотрудничества в обрабатывающей промышленности и высокотехнологичных отраслях.

Заключение

На современном этапе развития интеграционных процессов для ЕАЭС крайне важно проводить активную политику по расширению сети внешних связей на разных направлениях. По мнению автора, вопрос создания ЗСТ ЕАЭС — Сербия требует значительного сопряжения усилий с обеих сторон и использования комплексного подхода, в том числе проведения активной работы по подготовке и реализации совместных инвестиционных проектов с участием компаний стран ЕАЭС параллельно переговорному процессу по заключению соглашения о ЗСТ, что способно нивелировать негативный эффект от возможного дисбаланса преимуществ и издержек от создания ЗСТ. Все это будет способствовать получению выгод от установления режима свободной торговли обеими сторонами, созданию условий для привлечения инвестиций и в целом укреплению отношений на взаимовыгодной основе и качественно новом уровне сотрудничества.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Гурова И.П.* О многомерной модели евразийской экономической интеграции // *Пространственная экономика*. 2016. № 1. С. 14–29.
2. Евразийская экономическая комиссия. 2014. Евразийский экономический союз: вопросы и ответы, цифры и факты. URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/documents/eaes_voprosy_otvety.pdf (дата обращения: 24.08.2017).
3. Евразийская экономическая комиссия. 2015. Обзор Соглашения о свободной торговле между государствами-членами ЕАЭС и Социалистической Республикой Вьетнам. URL: <http://www.eurasiancommission.org/ru/act/trade/dotp/Pages/Соглашения-о-свободной-торговле-с-третьими-странами.aspx> (дата обращения: 25.08.2017).

¹ Импортзамещение второго порядка предполагает дополнительные возможности для увеличения доли национальных производителей и поставщиков услуг (например, сербских сельскохозяйственных производителей на российском рынке) на фоне снижения доли третьих стран (западноевропейских производителей).

4. Максакова М.А. Современное состояние инвестиционного сотрудничества России и Сербии // Российский внешнеэкономический вестник. 2014. № 9. С. 85–100.
5. Платонова И.Н. Проблемы формирования условий для регионального инвестирования государств — членов Евразийского экономического союза // Региональная интеграция в глобальной экономике: материалы междунар. научно-практич. конф. (Москва, 15 апреля 2016 г.) / под ред. И.Н. Платоновой. М.: МГИМО-Университет, 2016. С. 6–15.
6. Правовой портал Евразийского экономического союза. 2016. Решение ВЕЭС №6 «О начале переговоров с Республикой Сербия об унификации Евразийским экономическим союзом и его государствами — членами торгового режима с Республикой Сербия» от 31 мая 2016 г. URL: https://docs.eaeunion.org/docs/ru-ru/01410322/scd_01062016_6 (дата обращения: 28.08.2017).
7. Российский совет по международным делам. 2015. Шесть вопросов о ЗСТ ЕАЭС — Вьетнам. URL: <http://russiancouncil.ru/analytics-and-comments/analytics/shest-voprosov-o-zst-eaes-vietnam/> (дата обращения: 30.08.2017).
8. Eurasian Commission. 2015. Free Trade Agreement between the Eurasian Economic Union and its Member States and the Socialist Republic of Viet Nam. Available at: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/trade/dotp/sogl_torg/Documents/EAEU-VN_FTA.pdf (accessed: 21 August 2017).

REFERENCES

1. Gurova I.P. (2016). O mnogomernoj modeli evrazijskoj ehkonomicheskoj integracii [Multidimensional model of the Eurasian economic integration]. *Prostranstvennaya ekonomika [Spatial Economics]*, № 1. P. 14–29 (In Russian).
2. Evrazijskaya ehkonomicheskaya komissiya. 2014. *Evrazijskij ehkonomicheskij soyuz: voprosy i otvety, cifry i fakty [Eurasian Economic Union: questions and answers, figures and facts]*. Available at: http://www.eurasiancommission.org/ru/documents/eaes_voprosy_otvety.pdf (accessed: 24 August 2017) (In Russian).
3. Eurasian Commission. 2015. Free Trade Agreement between the Eurasian Economic Union and its Member States and the Socialist Republic of Vietnam. Available at: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/trade/dotp/sogl_torg/Documents/EAEU-VN_FTA.pdf (accessed: 21 August 2017).
4. Evrazijskaya ehkonomicheskaya komissiya. 2015. *Obzor Soglasheniya o svobodnoj trgovle mezhdru gosudarstvami-chlenami EAEHS i Socialisticheskoy Respublikoj V'etnam [Review of the Free Trade Agreement between the EAEU and the Socialist Republic of Vietnam]*. Available at: <http://www.eurasiancommission.org/ru/act/trade/dotp/Pages/Soglasheniya-o-svobodnoj-torgovle-s-tref'imi-stranami.aspx> (accessed: 25 August 2017) (In Russian).
5. Maksakova M.A. (2014). Sovremennoe sostoyanie investicionnogo sotrudnichestva Rossii i Serbii [Current state of investment cooperation between Russia and Serbia]. *Rossijskij vneshneehkonomicheskij vestnik [Russian foreign economic journal]*. № 9. P. 85–100 (In Russian).
6. Platonova I.N. (2016). Problemy formirovaniya uslovij dlya regional'nogo investirovaniya gosudarstv-chlenov Evrazijskogo ehkonomicheskogo soyuza [Problems of creating

conditions for regional investments of member states of Eurasian Economic Union]. *Regional'naya integraciya v global'noj ehkonomike: materialy mezhdunar. nauchno-praktich. konf. (Moskva, 15 aprelya 2016 g.) [Regional integration in global economy, scientific conference, Moscow 15 April 2016]*. MGIMO-University, 2016. P. 6–15 (In Russian).

7. Pravovoj portal Evrazijskogo ehkonomicheskogo soyuza. 2016. *Reshenie VEEHS № 6 «O nachale peregovorov s Respublikoj Serbiej ob unifikacii Evrazijskim ehkonomicheskim soyuzom i ego gosudarstvami–chlenami torgovogo rezhima s Respublikoj Serbiej» ot 31 maya 2016 g. [Decision of the Supreme Eurasian Economic Council No.6 “On the beginning of negotiations with the Republic of Serbia on the unification of trade regime with the Republic of Serbia by the Eurasian Economic Union and its member states”]*. Available at: https://docs.eaeunion.org/docs/ru-ru/01410322/scd_01062016_6 (accessed: 28 August 2017) (In Russian).
8. Rossijskij sovet po mezhdunarodnym delam. 2015. *Shest' voprosov o ZST EAEHS — V'etnam [Six questions about the FTA between EAEU and Vietnam]*. Available at: <http://russiancouncil.ru/analytcs-and-comments/analytcs/shest-voprosov-o-zst-eaes-vetnam/> (accessed: 30 August 2017) (In Russian).

АГРОПРОТЕКЦИОНИЗМ США И ЕС: ФОРМЫ И ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ МАСШТАБА ИСКАЖАЮЩЕГО ВОЗДЕЙСТВИЯ¹

Аннотация

Статья посвящена исследованию актуальных для современной аграрной политики США и ЕС форм агропротекционизма. Определено, что либерализация международной торговли сельхозпродукцией, начавшаяся по итогам Уругвайского раунда переговоров стран — членов ВТО, выразилась в общем снижении тарифов, селективном отказе от наиболее искажающих нетарифных ограничений и создании нормативной основы по применению основных видов нетарифных мер (НТМ) при сохранении очагового протекционизма, значительном возрастании спектра нетарифных ограничений и закреплении за НТМ статуса ключевого торгового барьера. Особое значение приобрела скрытая форма агропротекционизма, выражающаяся в преимущественном использовании НТМ и активном применении инструментов поддержки производителей, лишь формально не являющихся искажающими.

Ключевые слова: агропротекционизм; международная торговля; сельское хозяйство; тарифные барьеры; нетарифные меры.

Vera A. Maltseva

Ural State University of Economics, Russia

AGRICULTURAL PROTECTIONISM OF THE UNITED STATES AND THE EUROPEAN UNION: FORMS, AND PROBLEMS OF MEASURING TRADE DISTORTING EFFECT

Abstract

The article is devoted to the investigation of agricultural protectionism in the United States and European Union. The scope of liberalization of international trade in agricultural products since its' start after the Uruguay Round is estimated. The U.S and the EU agricultural trade policy is taken into consideration. The scope of that agricultural liberalization is estimated as limited because of the immense

¹ Статья подготовлена при поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 16–36–00243 мол_а «Оценка эффектов применения торговых ограничений в международной торговле сельскохозяйственной продукцией».

increase of NTMs, emergence of “fragmented protectionism” — protectionist measures are still in place for sensitive products. Special attention is paid to hidden form of agricultural protectionism in the US and EU. The key symptoms of these forms of protectionism include significant increase of NTMs, massive implementation of government support measures to producers that are only *de jure* green.

Keywords: agricultural protectionism; international trade; agriculture; tariff barrier; non-tariff measures.

Введение

Общеизвестно, что сельское хозяйство является самой зарегулированной отраслью как на национальном, так и международном уровне. Неслучайно начиная с середины XX в. страны мира предприняли множество попыток совместными усилиями добиться либерализации этого, безусловно, одного из самых «чувствительных» секторов мировой экономики. Вопрос регулирования сельскохозяйственной торговли всегда был «камнем преткновения» в переговорном процессе как в рамках региональных торговых соглашений, так и при достижении договоренностей о присоединении к ВТО. Однако проблема агропротекционизма не ослабевает, несмотря на значительные усилия по либерализации как на многостороннем уровне в рамках переговоров ВТО, так на уровне региональных торговых соглашений.

В настоящей статье (см. также: Мальцева, 2017) предпринимается попытка оценить масштаб проведенной либерализации международной торговли сельскохозяйственной продукцией за период с начала ее официально-го старта по итогам Уругвайского раунда переговоров стран — членов ВТО на примере США и ЕС.

Основные результаты

1) Оценка уровня протекционизма на мировых рынках сельскохозяйственной и промышленной продукции с помощью показателя Overall Level of Restrictiveness Imposed on Imports (OTRI)¹ показала, что в среднем по странам мира разрыв между индексом протекционизма в агросфере и промышленности составляет 20 пунктов. При этом вклад тарифной защиты в показатель OTRI в отношении импортируемой сельскохозяйственной продукции в странах с высоким уровнем экономического развития (УЭР) в 2013 г. составлял лишь 7 из 29%. Оставшиеся 22% приходятся на НТМ,

¹ Индекс Overall Level of Restrictiveness Imposed on Imports (OTRI), который включает в себя агрегированный индекс Trade Restrictiveness Index, разработанный Всемирным банком в 1990-е гг., и двалорный эквивалент наиболее искажающих НТМ (см. подробнее: Keeetal, 2009; Anderson, Neary, 2005).

пересчитанные в тарифный эквивалент. Исследование компонентов индекса для сельскохозяйственной продукции (рисунок 1) выявило повсеместное превалирование вклада нетарифных барьеров. Также важно отметить особенности декомпозиции ОТРИ по странам мира — большой разрыв в пользу НТМ в развитых странах с высоким уровнем дохода и минимальный разрыв у стран с низким уровнем развития.



Рис. 1. Показатель уровня торговых ограничений в отношении импортируемой сельскохозяйственной продукции (ОТРИ) в странах разного уровня экономического развития

Источник: UNCTAD (2013).

Рассмотрим подробнее первый компонент ОТРИ для сельскохозяйственной продукции — тарифную защиту. Проведенным исследованием установлено, что, несмотря на значительное сокращение тарифной защиты сельхозсектора развитых стран с момента вступления в силу соглашения ГАТТ-94, проблема тарифного агропротекционизма так и не изжила себя. Во-первых, выявлена значительная доля (до 42% от их общего числа в США) тарифных линий с наименее транспарантными специфическими ставками, средневзвешенные адвалорные эквиваленты которых в разы больше средневзвешенных адвалорных ставок (таблица 1). Во-вторых, обнаружена значительная доля тарифных пиков в импортном тарифе развитых стран в отношении сельскохозяйственной продукции. Так, доля пиковых ставок достигает до 21,7% в ЕС, а удельный вес мегатарифов, максимальные ставки которых достигают от 146% в ЕС, находится в диапазоне от 0,8 до 2,5%. 35% примененных развитыми странами в 2015 г. импортных пошлин на сельхозпродукцию по классификации ВТО имели пиковые ставки. В-третьих, определено, что для тарифной защиты сельхозсектора развитых стран характерна тарифная эскалация от сырья к готовой продукции, реализация

которой консервирует положение развивающихся и наименее развитых стран в качестве экспортеров сырьевых товаров. Фактически протекционистским «щитом» (специфическими ставками, тарифными пиками, мегатарифами) по-прежнему защищены все чувствительные продовольственные позиции, а также продукция, аналоги которой производятся в стране, тогда как либеральный режим применяется в основном в отношении непродуцируемых в стране продуктов.

Таблица 1

**Тарифная защита сельскохозяйственного рынка
Европейского союза, США (2015 г.)**

Показатель	ЕС	США
Средневзвешенная ставка пошлины РНБ, %	10,7	5,2
Доля тарифных линий с <i>неадвалорными</i> ставками, %	32,2	41,5
Доля беспошлинных тарифных линий, %	31,7	30,8
Доля тарифных линий с пиковыми ставками (<i>tariffpeaks</i>), %	21,7	5,4
Доля мегатарифных линий, %	0,8	0,8
Максимальная ставка пошлины РНБ, %	146	350
<i>Справочно: Средневзвешенный адвалорный эквивалент специфических пошлин, % (2000–2001 гг.)</i>	58,0	35,2

Составлено по: WTO (2016).

2) Выявлено, что в результате проведенной ГАТТ тарификации, зафиксированной в Соглашении по сельскому хозяйству от 1994 г., произошел важнейший сдвиг в регулировании международной торговли сельскохозяйственной продукцией — переход от «жестких НТМ» (*hard core measures*), имеющих очевидную протекционистскую основу, к мерам, ориентированным на осуществление не столько торговой, сколько технической политики (мер в области здравоохранения, экологии, безопасности)¹.

С использованием индекса частоты применения и индекса покрытия торгового оборота установлено, что наиболее широко применяемыми НТМ

¹ Жесткие НТМ — это барьеры, включающие, по классификации ЮНТКАД, группы (Е) Количественные ограничения, (F) Ценового регулирования и (P) Меры в отношении экспорта товаров, тогда как к мерам непротекционистского толка относятся (А) Санитарные и фитосанитарные, а также (В) Технические барьеры (незвизрая на возможность использования этих мер в качестве торговых барьеров).

в международной торговле сельхозпродукцией являются санитарные и фитосанитарные меры (распространяются на 68% тарифных линий), технические барьеры (ими охвачено 45% тарифных линий) (рис. 2). Однако роль наиболее искажающих НТМ по-прежнему велика: индекс частоты применения мер ценового регулирования составляет 30%, мер в отношении экспорта — 27%, количественных ограничений — 19%.

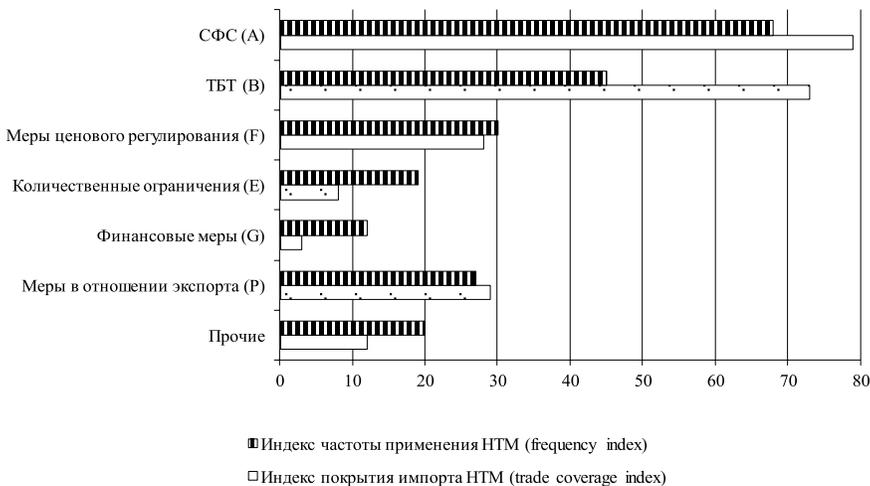


Рис. 2. Уровень применения НТМ в международной торговле сельскохозяйственной продукцией, 2014 г.

Источник: UNCTAD (2015b).

Если рассматривать частотность барьеров в потоварном разрезе, то наиболее подверженными НТМ являются готовая пищевая продукция, а также жиры и масла животного или растительного происхождения. Высокий индекс частоты применения санитарных и фитосанитарных мер (СФС) по данным видам продукции не вызывает вопросов — здесь НТМ (в подавляющем большинстве случаев) применяются для обеспечения здоровья потребителей, контроля качества продукции и защиты окружающей среды. Тогда как технические меры (ТБТ), индекс частоты применения которых достигает 57,8 % по пищевой продукции, зачастую становятся полем для скрытого агропротекционизма (см. подробнее: Grundke, Moser, 2014).

3) Переход к менее протекционистским мерам особенно «выпукло» прослеживается на примере рассматриваемых стран. Так, используя данные базы

ЮНКТАД TRAINS, которая формируется по нотификациям стран — членов ВТО, удалось подтвердить переход от жестких барьеров к мерам в области безопасности продукции. За период реализации соглашений ВТО Евросоюз и США значительно сократили практику применения количественных ограничений (с 87 и 55 случаев до 1 и 19 за 1995–2015 гг. соответственно) (UNCTAD TRAINS) при значительном росте санитарных и фитосанитарных, технических барьеров и сохранении фактически на неизменном уровне числа защитных мер.

Другой, менее очевидной, стороной агропротекционизма является поддержка производителей. Без сомнений, с окончания Уругвайского раунда переговоров развитые страны значительно сократили объемы поддержки, оказывающей значительное искажающее воздействие на рынки (желтая корзина мер). Однако этот процесс либерализации системы поддержки агропроизводителей сопровождался пропорциональным ростом субсидий, попадающих в неограничиваемую в соответствии с Соглашением по сельскому хозяйству ВТО зеленую корзину. Многие аналитики (см., например: Galperin, DorportoMiguez, 2009) сомневаются в том, что «зеленые» инструменты поддержки действительно являются нейтральными и не создают искажений на рынке — данное явление даже получило название феномен «подмены корзин». Действительно, наибольшая доля оказываемой странами мира поддержки сельскохозяйственным производителям приходится как раз на зеленую корзину. Так, в США к данной категории относится 90% оказываемой поддержки (в ЕС — чуть более 80%), а общий вклад зеленых инструментов составляет почти 30% от объема сельскохозяйственного производства (в ЕС — менее 20%) (Herburn, Bellmann, 2014).

Заключение

В результате исследования установлено, что за период реализации Уругвайских соглашений в США и ЕС произошел переход от «жестких» видов ограничений в международной торговле сельскохозяйственной и продовольственной продукцией (активная тарифная защита и количественные ограничения) к менее протекционистским, формально преследующим цель обеспечения качества продукции. Однако, несмотря на значительное сокращение тарифной защиты сельхозсектора развитых стран с момента вступления в силу соглашения ГАТТ–94, проблема агропротекционизма так и не изжила себя. Налицо миражи агролиберализации — значительное сокращение средневзвешенной ставки тарифа (в результате согласований ВТО и региональных торговых соглашений) компенсировано умножением и усложнением нетарифных барьеров, в том числе различных скрытых форм поддержки производителей, а также созданием протекционистского щита

над чувствительными товарными позициями. Таким образом, установлен ограниченный масштаб зафиксированной в соглашениях ВТО либерализации, которая хоть и выразилась в общем снижении тарифных барьеров, селективном отказе от наиболее искажающих нетарифных барьеров и создании нормативной основы по применению основных видов нетарифных мер, однако позволила США и ЕС сохранить очаговый агропротекционизм.

ЛИТЕРАТУРА

1. Anderson K., Neary J.P. (2005). *Measuring the Restrictiveness of International Trade Policy*. Cambridge MA: MIT Press, 2005.
2. Galperin C., Doporto Miguez I. (2009). "Green box subsidies and trade-distorting support: is there a cumulative impact?", in: Meléndez-Ortiz R., Bellmann C., Hepburn J. (Eds.). *Agricultural Subsidies in the WTO Green Box: Ensuring Coherence with Sustainable Development Goals*. Cambridge: Cambridge University Press.
3. Grundke R., Moser C. (2014). "Hidden Protectionism? Evidence from Non-tariff Barriers to Trade in the United States". CESIFO Working Paper. № 5142.
4. Hepburn J., Bellmann C. (2014). "The Future of Green Box Measures", in: Meléndez-Ortiz R., Bellmann C., Hepburn J. (Eds.). *Tackling Agriculture in the Post-Bali Context*. International Centre for Trade and Sustainable Development, Geneva. P. 167–180.
5. Kee H., Nicita A., Olarreaga M. (2009). "Estimating Trade Restrictiveness Indices". *Economic Journal*. № 119. P. 172–199.
6. Maltseva V.A. (2017). Ochagovyy protekcionizm I mirazhi liberalizacii v mezhdunarodnoj trgovle sel'skohozjajstvennoj produkcii [Fragmented protectionism and liberalization illusion in international agricultural trade]. *Izvestija Uralskogo gosudarstvennogo jekonomicheskogo universiteta*. № 4. P. 88–97.
7. UNCTAD (2013). *Non-Tariff Measures to Trade: Economic and Policy Issues for Developing Countries, Developing Countries in International Trade Studies*. UNCTAD, NY and Geneva. Available at http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditctab20121_en.pdf (accessed: 10 May 2017).
8. UNCTAD (2015a). "International Classification of Non-Tariff Measures. Version 2012". UNCTAD/DITC/TAB/2012/2/Rev. 1. UN: NY and Geneva.
9. UNCTAD (2015b). *Key Statistics and Trends in Trade Policy 2015. Preferential Trade Agreements*. UNCTAD, NY and Geneva. Available at http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditctab2015d2_en.pdf (accessed: 10 May 2017).
10. UNCTAD TRAINS (2017). Available at <http://i-tip.wto.org/> (accessed: 25 June 2017).
11. WTO (2016). *World Tariff Profiles 2016*. Available at http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wto2016_en.pdf (accessed: 20 May 2017).

ЭНДОГЕННЫЕ И ЭКЗОГЕННЫЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ ДЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ СТАРОПРОМЫШЛЕННЫХ РЕГИОНОВ¹

Аннотация

В исследовании рассмотрены ключевые экзогенные и эндогенные факторы деиндустриализации старопромышленных регионов. Систематизированы в хронологическом порядке теоретические подходы к пониманию сущности старопромышленных регионов в отечественной и зарубежной экономической литературе. Структурированы сведения об истории формирования и роста основных «классических» старопромышленных регионов. На основе выделения ключевых отраслей специализации СПР проведена сопоставительная «жизненного цикла» СПР с периодизацией промышленных революций. Доказано негативное влияние модернизационных процессов в мировой экономике на структуру потребительского спроса на продукцию отраслей специализации старопромышленных регионов. Выявлены последствия ухудшения конъюнктуры мировых рынков угля, хлопка и стали во второй половине XX в. для объемов промышленного производства СПР. Исследованы общие внутренние проблемы СПР во второй половине XX в. Определены ключевые факторы, обусловившие особенности развития и деиндустриализации СПР. На основе выявленных детерминант роста кризисных явлений в старопромышленных регионах разработаны базовые рекомендации по повышению конкурентоспособности СПР и изменению их позиционирования в глобальной экономике.

Ключевые слова: деиндустриализация, промышленная революция, старопромышленный регион, структурные сдвиги.

¹ Статья подготовлена при поддержке РФФИ (отделение гуманитарных и общественных наук) в рамках научного проекта № 17-37-01004.

EXTERNAL AND INTERNAL DETERMINANTS OF OLD INDUSTRIAL AREAS DEINDUSTRIALIZATION

Abstract

The research provides key external and internal factors of OIRs deindustrialization. The author systemizes key theoretical approaches to OIRs definition, analyzes main OIRs characteristics proposed by national and foreign authors, and determines OIR's life cycle according to the classic OIRs development history. OIRs life cycle is compared to periodization of industrial revolutions. The paper indicates a negative impact of the changes in coal, cotton and steel global markets on the OIR's industrial output in the second part of XX century. It also points out common internal problems of industrial territories in the end of XX century. Key external and internal determinants of OIRs deindustrialization are systematized. According to the results the author develops common recommendations for OIR's competitiveness increase.

Keywords: deindustrialization; industrial revolution, old industrial area; structural changes; technological wave.

Введение

Проблемы развития старопромышленных регионов (СПР) в экономической литературе исследуются с 1970-х — 1980-х гг. Однако в научных кругах нет единого подхода к толкованию понятия «старопромышленный регион» и отсутствует универсальная система критериев СПР. Широкий спектр используемых критериев классификации регионов затрудняет определение количества СПР в мировой экономике. «Классическими» СПР являются промышленные территории Западной Европы (Рур, Манчестер, Лиль, Глазго) и США (Питтсбург, Детройт, Чикаго). При этом интересно, что, несмотря на различное географическое расположение, период возникновения и отрасли специализации, все классические СПР прошли через близкие этапы, а следовательно, их развитие обусловлено влиянием схожих детерминант. В рамках работы сформулирована гипотеза об определяющем влиянии экзогенных детерминант на деиндустриализацию СПР разных стран мира. Информационную базу исследования составили данные о десяти СПР, отстраивавшиеся на базе различных отраслей: от текстильной промышленности и добычи угля до тяжелого машиностроения.

Теоретический базис

Большинство существующих подходов к определению СПР основываются на проблемах экономического развития региона и кризисном состоянии его промышленности. При этом количество выделяемых негативных характеристик растет по мере изучения темы. Исключение составляют более поздние работы отечественных авторов, которые делают акцент на потенциале развития СПР. В таблице 1 представлена эволюция подходов к определению понятия «старопромышленный регион».

Таблица 1

Подходы к определению термина «старопромышленный регион» в отечественной и зарубежной литературе

Автор	Работа	Подход
Зарубежные авторы		
Carney J., Hudson R., Lewis J.	Regions in Crisis	СПР — регион, в котором доминирующая отрасль тяжелой промышленности (например, угольная, металлургическая или тяжелое машиностроение) претерпела резкий спад в 1960-х гг. (Carney и др., 1980)
Steiner M.	Old industrial areas: A Theoretical Approach	СПР — особый тип проблемного региона с экономической основой, образованной в прошлом веке ограниченным числом развитых секторов, например, металлургией, добычей полезных ископаемых, текстильной отраслью, и успешно развивавшийся более ста лет, но сейчас претерпевающий спад (Steiner, 2009)
Tödtling F., Trippel M.	One Size Fits All? Towards a Differentiated Policy Approach with Respect to Regional Innovation Systems	СПР — это тип проблемных регионов, где обучение и инновации в условиях обновления экономической структуры недостаточны для его эффективного осуществления. Для них характерны узкоориентированные на традиционные отрасли технологические инновации, которые доминируют над разработкой и выводом на рынки новой продукции и диверсификацией экономической деятельности (Tödtling и др., 2004)
Lorber L.	Holistic approach to revitalised old industrial areas	СПР — территории, ранее являвшиеся центрами развития промышленных производств, но вступившие в фазу кризиса в результате неспособности быстро реагировать на изменения на мировых рынках, адаптироваться к новым условиям и своевременно использовать достижения науки и техники (Lorber, 2014)

Автор	Работа	Подход
Отечественные ученые		
Гранберг А.Г., Артоболовский С.С., Ковалева Г.А.	Реструктуризация старопромышленных регионов: опыт России и мира	СПР — территории или районы, профилирующие отрасли которых в силу научно-технического прогресса и изменений спроса потеряли рынок сбыта, стали убыточными и либо полностью прекратили производственную деятельность, либо находятся в стадии стагнации (Гранберг и др., 1998)
Глonti К.М.	Старопромышленные регионы: проблемы и перспективы развития. Проблемы федерализма	СПР — это территория с устаревающей, невысокого технологического уровня промышленностью. Это территория с относительно низким уровнем технологического развития промышленного комплекса, размещенного в ее границах, сложившимся с течением времени (Глonti, 2008)
Романова О.А., Акбердина В.В., Брянцева О.С.	Потенциал старопромышленного региона в условиях неоиндустриальной парадигмы развития	СПР — это регион, в экономике которого преобладают материалоемкие и энергоемкие отрасли промышленного производства с высоким уровнем износа основных производственных фондов (Романова и др., 2013)

При отнесении регионов к категории старопромышленных задействуются различные критерии. Как показывают материалы таблицы 2, позиции отечественных и зарубежных специалистов в данном вопросе методологически близки.

Критерии отнесения регионов к категории старопромышленных

Автор, название работы, год	Критерии
Hamm R. and Wienert H. (1990) Strukturelle Anpassung Altindustrieller Regionen im Internationalen Vergleich	<ul style="list-style-type: none"> • Плотность населения региона соответствует плотности населения в среднем по стране; • ранее начало индустриализации (по сравнению с другими регионами); • преобладание в структуре экономики производственных секторов, находящихся в фазе зрелости; • показатель обеспеченности региона инфраструктурными объектами соответствует среднему по стране уровню; • преобладание крупных промышленных предприятий; • невозможность осуществления трансформационных процессов и адаптации к новым экономическим условиям за счет внутренних ресурсов; • преобладание одной или нескольких смежных отраслей промышленности
Stainer M. (1999) Institutional Change in Old Industrial Areas — Lessons for Industrial Policy in the Transformation Process	<ul style="list-style-type: none"> • Промышленная база, основанная в XIX–XX вв.; • избыточная роль нескольких промышленных секторов, приводящая к монопрофильности; • преобладание крупных, часто национализированных, компаний с ограниченным ассортиментом продукции; • низкая мобильность компаний и рабочей силы; • организованная квалифицированная рабочая сила; • четкая иерархическая структура компаний
Hospers G. (2004) Restructuring Europe's Rustbelt. The Case of the German Ruhrgebiet	<ul style="list-style-type: none"> • Заключительные этапы жизненного цикла продукции; • высокие показатели безработицы; • относительно низкие затраты на научные разработки; • масштабная международная конкуренция; • преобладание нескольких крупных предприятий; • поиск новых рынков сбыта продукции; • обострение экологических проблем

Автор, название работы, год	Критерии
Глonti К.М. (2008) Старопромышленные регионы: проблемы и перспективы развития. Проблемы федерализма	<ul style="list-style-type: none"> • Относительно низкий уровень технологического развития промышленного комплекса; • обостренные проблемы гуманитарного плана (от демографии до экологии); • избыток производственных мощностей; • преобладание крупных и средних предприятий; • устаревшее оборудование и технологии
Lorber L. (2014) Holistic approach to revitalised old industrial areas	<ul style="list-style-type: none"> • Снижение доходов; • высокая безработица; • износ объектов инфраструктуры; • неспособность быстро реагировать на глобальные изменения в науке

Таким образом, старопромышленные регионы являются территориями с высоким уровнем зависимости от профильных отраслей, негибкой институциональной структурой и промышленным производством как основной сферой занятости населения. Сочетание этих особенностей приводит к невозможности адаптации к изменяющимся условиям мирового рынка, что снижает конкурентоспособность продукции. В связи с этим данные территории подвержены негативному влиянию множества факторов.

Основные результаты

Хронологический анализ СПР выявил, во-первых, схожесть стадий развития старопромышленных регионов. На рисунке 1 стадии схематично выставлены в увязке с проживаемым СПР историческим периодом.

Во-вторых, начальные этапы для разных СПР могли приходиться на различные исторические периоды. Однако, и это в-третьих, тенденция к деиндустриализации практически во всех СПР обозначилась в конце XX в.

В мировом масштабе деиндустриализация связана с постиндустриализацией развитых экономик, выражающейся в снижении доли промышленности в структуре ВВП при росте добавленной стоимости в третичном секторе. Данный процесс отразился на географической структуре мирового промышленного экспорта. В 1980-х — 2000-х гг. по объемам экспорта продукции обрабатывающей промышленности лидировали США, Германия и Япония, однако их доля снижалась, а обозначившаяся в середине 1980-х гг. тенденция к росту экспорта из Китая привела к получению КНР

в 2006 г. статуса лидера по экспорту продукции обрабатывающих производств.

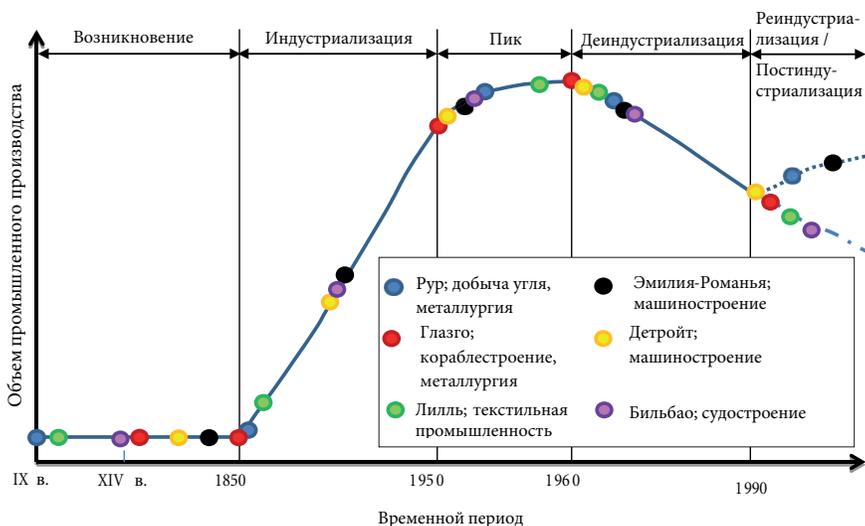


Рис. 1. Этапы развития старопромышленных регионов

Совпадение периода начала деиндустриализации свидетельствует о подверженности СПР сходному набору детерминант. В таблице 3 сгруппированы ключевые экзогенные и эндогенные детерминанты деиндустриализации СПР в 1950–1970-х гг.

Таблица 3

Экзогенные и эндогенные детерминанты деиндустриализации СПР

Детерминанты	Примеры
Экзогенные детерминанты	
Смена технологических укладов	Промышленный спад в СПР во второй половине XX в. произошел в процессе перехода мировой экономики к пятому технологическому укладу
Появление товаров-заменителей	Доля натуральных волокон в общей структуре спроса на текстиль снизилась с 95% в 1960 г. до 40% в 2010 г. в результате развития химической промышленности и появления синтетических волокон

Детерминанты	Примеры
Рост конкуренции со стороны развивающихся стран	В начале 2000-х г. Китай обогнал большинство развитых государств по объемам экспорта текстильной продукции и стали
Эндогенные детерминанты	
Сокращение извлекаемых запасов природных ресурсов	В 1950 г. извлекаемые запасы угля в Великобритании оценивались в 172 млрд т, к 2003 г. их объем сократился до 1,5 млрд т
Перенаселение территорий	В Детройте проживало порядка 1,8 млн жителей, в Чикаго — 948 тыс. чел., а в Бильбао — 410 тыс. чел.
Влияние профсоюзных организаций и объединений работников	Забастовки шахтеров в Великобритании в 1970 г. и в середине 1980-х гг.

Одной из вероятных экзогенных детерминант деиндустриализации СПР является переход мировой экономики к новому формату производства, т. е. глобальная промышленная революция. Классические СПР вошли в фазу роста на волне второй промышленной революции конца XIX — начала XX в., сопровождавшейся становлением массового производства. Спад западных СПР произошел на фоне внедрения технологий третьей промышленной революции.

К экзогенным детерминантам деиндустриализации СПР относится падение спроса на продукцию отраслей специализации в результате изменения структуры потребления. Например, еще в начале XX в. добываемый в СПР уголь являлся главным источником первичной энергии в мире. Однако обозначившаяся в 1950-х гг. тенденция к увеличению значимости нефти, газа и альтернативных источников (рисунок 2) привела к снижению доли угля в мировом производстве.

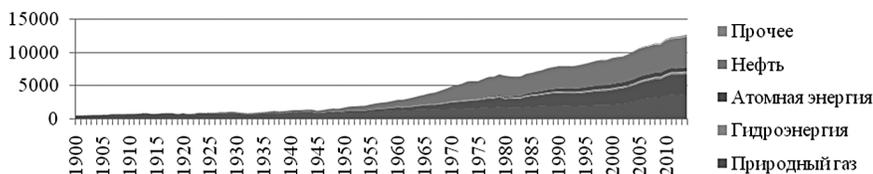


Рис. 2. Структура производства первичной энергии по источникам

Источник: Energy-Production-Statistics, 2016.

Развитие химической промышленности в середине XX в. ознаменовалось началом роста производства химических волокон. Цены на натуральный текстиль, являющийся продукцией СПР, снизились. Например, стоимость хлопка упала с 31 цента за фунт в 1963 г. до 22 центов в 1969 г., а доля натуральных волокон в общей структуре мирового спроса, как свидетельствуют данные рисунка 3, стремительно «просела».

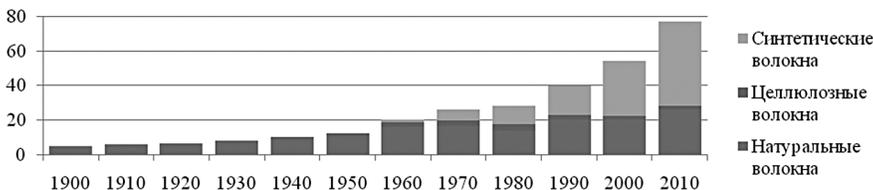


Рис. 3. Структура мирового спроса на текстильные волокна, млн тонн

Источник: Mills, 2011.

Наконец, среди внешних факторов можно выделить быстрый рост развивающихся государств, использовавших преимущества дешевой рабочей силы для конкуренции с традиционными промышленными центрами. Например, в начале 2000-х г. Китай обошел большинство развитых государств по объемам экспорта текстильной продукции и стали.

Влияние на ухудшение экономического самочувствия старопромышленных регионов оказали и внутренние факторы. Набор конкретных эндогенных детерминант экономического развития СПР уникален для каждого отдельного случая. Тем не менее можно выделить ряд факторов, характерных для большинства СПР. Среди них — резкое снижение объемов извлекаемых запасов природных ресурсов.

Ухудшение глобальной конъюнктуры рынка угля во второй половине XX в. обусловило необходимость поиска способов снижения себестоимости добычи. В результате объемы экономически и технически выгодных для добычи запасов угля резко снизились. При этом основное сокращение извлекаемых запасов в Великобритании вызвано осложнением условий добычи в результате затопления и обвала закрытых из-за нерентабельности угольных шахт.

Другой общей внутренней проблемой СПР считается перенаселение регионов. К 1960–1970-м гг. численность населения СПР достигла максимального значения. В промышленности СПР выросло влияние профсоюзных организаций, что ограничило возможности предприятий по быстрому

реагированию на симптомы экономического кризиса. Одним из примеров выступают забастовки шахтеров в Великобритании, которые снизили рентабельность предприятий угольной промышленности.

В целом, в зависимости от избранного сценария развития после индустриального кризиса в СПР можно выделить три группы инструментов ревитализации экономики, которые представлены в таблице 4.

Таблица 4

**Инструменты ревитализации СПР
в зависимости от сценария развития**

Сценарий развития	Инструмент	Пример использования
Общие меры (Curdes, 1991)	Стратегии и программные документы	«Программа развития Рура», 1968 г. и «Стратегия развития земли Северный Рейн-Вестфалия», 1974 г. (Соболев, 2015)
	Обновление инфраструктуры	Модернизация транспортного порта в г. Бильбао (Испания), сделавшая город четвертым крупнейшим портом в стране
	Изменение имиджа региона	В 1980-х гг. разработана маркетинговая программа развития Манчестера
	Индустриальное сельское хозяйство («urban gardening»)	В 2006 г. в Чикаго открыт молодежный центр Gary Comer Youth Center, состоящий из сети фермерских участков и садов, расположенных в г. Чикаго.
Развитие сферы услуг	Формирование туристических направлений	Разработка программы Industrial Heritage Trail в Руре, ежегодно привлекающей 5 млн туристов
	Создание культурных объектов	Guggenheim музей в Бильбао (открыт в 1997 г.)
	Развитие креативных индустрий	Создание в 1980-х гг. в Манчестере на базе пустующих индустриальных площадок звукозаписывающих студий
	Развитие инновационных центров	Eurasanté Park (Лилль, Франция) основан в 1996 г.

Сценарий развития	Инструмент	Пример использования
Реиндустриализация	Стимулирование инноваций в промышленности (Birch и др., 2010)	Создание в 1984 г. технологического центра в Дортмунде Technologie Zentrum Dortmund
	Экологизация	Введение в законодательство Германии принципа «загрязнитель платит»
	Технологические парки	West of Scotland Science Park (Глазго, Великобритания) основан в 1983 г.
	Повышение значимости бренда промышленной продукции базовых отраслей (Koutský и др., 2011)	Маркетинговая стратегия марок Ferrari, Lamborghini, Maserati, нацелена на сегмент премиум-класса
	Подготовка квалифицированных кадров	«Акт о производственных университетах 2015» (Manufacturing Universities Act of 2015) в США

Первая группа включает в себя меры по преодолению основных последствий кризиса и формированию условий перехода к новому сценарию развития. Эта группа инструментов применялась практически во всех СПР на первом этапе ревитализации экономики.

На втором этапе ревитализации, в зависимости от сценария развития использовались инструменты реструктуризации посредством стимулирования роста третичного сектора или методы возвращения к индустриальному росту за счет модернизации и повышения конкурентоспособности промышленности региона.

Среди рассмотренных СПР большинство в качестве альтернативы индустриальному развитию выбрало реструктуризацию. В таблицу 5 сведены данные о сценариях развития региональных экономик после промышленного спада второй половины XX в.

Сценарии развития ряда СПР

№	СПР (страна)	Сценарий развития
1	Манчестер (Великобритания)	Реструктуризация экономики посредством развития креативных индустрий (MacGregor, 2006)
2	Глазго (Великобритания)	Развитие сектора услуг с преобладающим акцентом на инновации и возобновляемую энергетику (manuservices) (Crawford, 2007)
3	Рур (Германия)	Реиндустриализация на основе стимулирования развития экологических производств (Hospers, 2004)
4	Бильбао (Испания)	Реструктуризация с акцентом на сферу услуг (Areso, 2007)
5	Лиль (Франция)	Развитие сферы услуг как основы экономики (Fraisie, 2012)
6	Эмилия-Романья (Италия)	Эмилия-Романья сохранила существовавшую производственную базу и на сегодняшний день входит в 20 наиболее успешных регионов Европы (Hausemer, 2013)
7	Лодзь (Польша)	Поиск альтернативных «точек роста». В регионе стимулируется развитие промышленного туризма и электронной промышленности (Pielesiak, 2015)
8	Детройт (США)	Деиндустриализация, банкротство (Weber, 2016)
9	Питтсбург(США)	Медицинские, образовательные услуги, небольшие промышленные предприятия (Bobkoff, 2016)
10	Чикаго (США)	Развитие сферы услуг, акцент на транспортные услуги (Miller, 2015)

Интересными примерами для исследования стратегий развития СПР мира выступают Питтсбург (США) и Глазго (Великобритания), которые стремятся сочетать развитие сферы услуг с имеющимся промышленным базисом.

Заключение

Таким образом, определяющую роль в масштабной деиндустриализации старопромышленных регионов во второй половине XX в. сыграли экзогенные факторы, обострившие комплекс внутренних проблем территорий. Одной из приоритетных причин экономического спада СПР стало изменение структуры потребления продукции отраслей специализации регионов в результате появления товаров-заменителей, таких как синтетические волокна для текстильной промышленности или распространение использования нефти, природного газа и атомной энергетики в ущерб добыче угля. Даль-

нейшему снижению объемов промышленного производства способствовала сервисизация экономики развитых стран и их переход к постиндустриальной модели развития. Наконец, немаловажное влияние на текущее состояние СПР оказали глобальные структурные сдвиги в размещении производительных сил и перенос производственных мощностей в развивающиеся страны с целью сокращения издержек. В результате в производстве таких товаров, как сталь, уголь, текстиль, ранее являвшихся основной продукцией отраслей специализации СПР, на сегодняшний день лидируют развивающиеся государства, преимущественно Китай.

В связи с этим в процессе определения оптимальных моделей развития и решения проблемы деиндустриализации старопромышленным регионам стоит обратить особое внимание на приоритетное развитие на основе существующего потенциала тех отраслей промышленности, которые составляют ядро нового технологического уклада, и повышение эффективности действующих производств за счет развития инновационной составляющей. В рамках данного направления на первый план выходит проблема подготовки высококвалифицированных специалистов, а следовательно, необходимость инвестиций в развитие человеческого капитала.

ЛИТЕРАТУРА

1. Глonti К.М. Старопромышленные регионы: проблемы и перспективы развития. Проблемы федерализма // Регионология. 2008. № 4. С. 27–40.
2. Гранберг А.Г., Артоболевский С.С., Ковалева Г.А. Реструктуризация старопромышленных регионов: опыт России и мира // Региональное развитие и сотрудничество. 1998. № 1–2. С. 4–23.
3. Романова О.А., Акбердина В.В., Брянцева О.С. Потенциал старопромышленного региона в условиях неоиндустриальной парадигмы развития // Вестник ЗабГУ. 2013. № 02 (93). С. 143–152.
4. Соболев А.О. Зарубежный опыт инновационного развития старопромышленных регионов и возможности его использования в России // Вопросы управления. 2015. № 1 (32). С. 73–80.
5. Areso I. (2007). *Bilbao's Strategic Evolution. From The Industrial to The Post-Industrial City*. Bilbao: Bilbao Town Hall. P. 14.
6. Birch K., Mackinnon D., Cumbers A. (2010). "Old Industrial Regions in Europe: A Comparative Assessment of Economic Performance". *Regional Studies*, 44 (01).
7. Bobkoff D. (2016). "From steel to tech, Pittsburgh transforms itself". *NPR.org*. 2010. URL: <http://www.npr.org/2010/12/16/131907405/from-steel-to-tech-pittsburgh-transforms-itself> (дата обращения: 09.12.2016).
8. Carney J., Hudson R., Lewis J. (1980). *Regions in Crisis*. London: Croom Helm. P. 179.
9. Crawford F, Beck S, Hanlon P. (2007). *Will Glasgow Flourish? Regeneration and Health in Glasgow: Learning from the past, analysing the present and planning for the future*. Glasgow: Glasgow Centre for Population Health. P. 134.

10. Curdes G. (1991). "Restructuring old industrial areas: problems and examples". *Conference Paper: Revitalising Cities and Restructuring Industrial Cities (18–20 November 1991)*. Lodz. P. 25.
11. Energy-Production-Statistics (2016). URL: <http://www.tsp-data-portal.org/Energy-Production-Statistics#tspQvChart> (дата обращения: 20.12.2016).
12. Fraisse L., Zafinikamia M. (2012). *City report: Lille*. Paris: Welfare innovations at the local level in favour of cohesion (WILCO). P. 36.
13. Hamm R., Wienert H. (1990). *Strukturelle Anpassung Altindustrieller Regionen im Internationalen Vergleich*. Berlin: Duncker & Humblot. P. 328.
14. Hausemer P., Di Legge A., Foldspang L., Lange P. (2013). *Summary Assessment of Emilia-Romagna*. ESIC European Service Innovation Centre. P. 49.
15. Hoppers G. (2004). "Restructuring Europe's Rustbelt. The Case of The German Ruhrgebiet". *Intereconomics*. 3. P. 147–156.
16. Koutský J., Slach O., Boruta T. (2011). *Restructuring Economies of Old Industrial Regions — Local Tradition, Global Trends*. Ostrava: University of Ostrava.
17. Lorber L. (2014). "Holistic approach to revitalised old industrial areas". *Procedia Social and Behavioral Sciences*. 120. P. 326–334.
18. MacGregor S. (2006). *Background Paper on UK National and Manchester Political Contexts*. Manchester: The University of Manchester. P. 16.
19. Miller E. (2015). "Industrialization on Chicago's Periphery: Examining Industrial Decentralization, 1893–1936". *Journal of Urban History*. P. 1–24.
20. Mills J. (2011). *Polyester and Cotton: Unequal competitors*. Deauville: Tecnon OrbiChem. P. 24.
21. Pielesiak I. (2015). "Managing 'ordinary heritage' in Poland: Łódź and its post-industrial legacy". *European spatial research and policy*. 2. P. 73–92.
22. Steiner M. (1999). *Institutional Changes In Old Industrial Areas — Lessons for Industrial Policy in The Transformation Process*. Prague: Institute for Technology and Regional Policy. P. 54.
23. Steiner M. (2009). "Old Industrial Areas: A Theoretical Approach". *Urban Studies*. 46. P. 387–398.
24. Tödting F., Trippl M. (2004). "One Size Fits All? Towards a Differentiated Policy Approach with Respect to Regional Innovation Systems". Vienna: Institut für Wirtschaftsgeographie, WU Vienna University of Economics and Business. P. 33.
25. Weber P. (2016). "The rise and fall of Detroit: A timeline". *The Week*. URL: <http://theweek.com/articles/461968/rise-fall-detroit-timeline> (дата обращения: 08.12.2016).

МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ВЛИЯНИЯ НЕТАРИФНЫХ МЕР РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

Аннотация

В статье рассмотрены современные методы прогнозирования влияния нетарифных мер регулирования, разработанные российскими и зарубежными учеными. Выделены проблемы применения этих методов в прогнозном моделировании. Предложен вариант решения проблемы неявных форм и плохой измеримости нетарифных мер регулирования с помощью методов нечеткой логики.

Ключевые слова: метод прогнозирования; нетарифные меры; нечеткая логика.

Anna Y. Nechayeva

Saint Petersburg State University,
Russia

METHODS FOR FORECASTING THE IMPACT OF NON-TARIFF MEASURES OF FOREIGN TRADE REGULATION

Abstract

This article presents modern methods of forecasting the impact of non-tariff regulation measures developed by Russian and foreign scientists. The problems of using these methods in forecasting are highlighted. The article proposes a solution to the problem of tacit knowledge and poor measurability of non-tariff regulatory measures using fuzzy logic methods.

Keywords: fuzzy logic; forecasting method; non-tariff measures.

Первыми инструментами регулирования внешней торговли были таможенные пошлины, в первую очередь игравшие роль источников дохода государства, одновременно создающие барьеры иностранной конкуренции, относимые к тарифным мерам регулирования внешней торговли (ТМ). «Протекционистский эффект» ТМ к концу первого десятилетия XX века был значительно уменьшен в связи со снижением ставок таможенных пошлин. Этому способствовали меры, предлагаемые и поддерживаемые правитель-

ствами многих стран в девяти раундах Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ) и его преемника в лице Всемирной торговой организации начиная с 1940-х. Тем не менее протекционизм продолжает поддерживаться правительствами, принимая формы нетарифных мер регулирования внешней торговли (НТМ) (см.: Ferrantino, 2012).

Число НТМ и их влияние на международную торговлю постоянно растет, правила использования НТМ регулярно претерпевают изменения (см. OECD, 2005). С ростом важности глобальных производственно-сбытовых цепочек для целей интеграции торговли большая часть предшествующего эмпирического анализа и других научных исследований была сосредоточена на воздействии ненаблюдаемых НТМ.

Проблема измерения НТМ и их влияния на торговые потоки является одной из важнейших проблем исследования НТМ. Поиск критериев оценивания НТМ, в том числе и создание алгоритмов оценки влияния НТМ на внешнюю торговлю, всегда сопровождал НТМ. Этот вопрос актуален как для импортеров, экспортеров, аналитиков, так и политиков, формирующих внешнеторговую политику стран.

Микаэль Феррантино (Ferrantino, 2012) подразделяет меры анализа НТМ на четыре категории. *«Примитивный» метод определения разрыва цен* оценивает разницу, на которую НТМ поднимают внутренние цены товаров выше международных в странах, применяющих их. Рассчитывается «ценовой разрыв» между внутренними ценами и международными ценами при сравнении цен на товары, затронутые НТМ, с ценами на товары, не затронутые НТМ. Однако применение метода не всегда возможно, так как данные о ценах на некоторые продукты труднодоступны для стран. Требуются ручные корректировки для таких факторов, как транспортные расходы, оптовые и розничные продажи. Это дорогостоящие корректировки и их трудно сделать для большого количества стран (см.: OECD, 2005).

Эконометрические методы, опирающиеся на цену, пытаются использовать примитивный метод ценового промежутка и дополнительные оценки и расширить его одновременно на несколько стран и продуктов. Они определяют, насколько тот факт, что цены на однородные продукты выше в некоторых странах, чем в других, произошел под влиянием НТМ. Их результаты могут выражаться как эквиваленты адвалорных тарифов и использоваться в моделях моделирования. К сожалению, данные о цене не всегда легко доступны для всех продуктов интересующих стран (см.: OECD, 2005).

Эконометрические методы, опирающиеся на количество, нацелены на доказательство того, что введение НТМ ведет к снижению объемов торговых потоков или наоборот. Методы опираются на использование статистического анализа торговых данных и опираются на:

- модели «силы тяжести», при этом учитываются размер страны и прочие факторы, влияющие на торговлю;
- модели «наличия фактора», которые применяются при наличии отличающейся доступности ресурсов в разных странах;
- модели, являющиеся композицией моделей «силы тяжести» и моделей «наличия фактора», которые применяются в случае, когда количественные стандартизированные данные международной торговли в изобилии и их гораздо больше ценовых данных.

Этим методом может быть проанализировано подавляюще большинство торговых потоков. На основе количественных методов можно выразить НТМ через тарифные эквиваленты или ценовые промежутки при помощи дополнительных предположений (см.: OECD, 2005).

Методы моделирования чаще базируются на моделировании экономических условий, характеризующих основные экономические принципы. Они используются для моделирования эффектов тарифных изменений на торговые потоки, цены, производство определенных отраслей промышленности, ВВП и экономическое благосостояние. Модели общего равновесия описывают связи между отраслями промышленности и странами. Частичные модели равновесия используются для анализа воздействия НТМ на определенные продукты или секторы в случаях, для которых могут быть обойдены некоторые связи. Результаты, полученные такими методами, обычно легко интерпретируются с точки зрения причинных факторов (см.: OECD, 2005).

Всемирный банк стал активным участником международных инициатив по улучшению сбора данных относительно НТМ совместно с выдающимися экспертами Multi-Agency Support Team (MAST) во главе с ЮНКТАД, а также стал партнером ИТС, ЮНКТАД и Африканского Банка развития в инициативе содействия прозрачности. Одной из целей этой инициативы стало объединение усилий в сборе данных по НТМ.

Юанем Ли и Джоном Бегином (Li, Beghin, 2012) из Университета штата Айовы, США, путем проведения мета-анализа на основе анализа различного рода эмпирических оценок международной торговли были обоснованы эффекты от НТМ для международной торговли сельскохозяйственными продуктами, в частности, влияния на соответствующие торговые потоки.

Оливье Кадо и Жульеном Гордоном впервые в 2016 году были объединены данные о НТМ в 65 странах, представленные в базе СЕРП (2017), и оценены посредством методологии определения средних эквивалентов с объявленной ценой в отношении санитарных и фитосанитарных мер, технических барьеров и других мер по классификации ЮНКТАД (UNCTAD, 2017). Ранее большинство существующих средних эквивалентов получено из косвенных

количественных оценок, тогда как Кадо и Гордон (Cadot, Gourdon, 2015) вывели их из примитивной оценки ценового промежутка. Проведенный анализ показал, что при «глубокой» интеграции согласно региональным торговым соглашениям, в особенности при взаимном признании процедур оценки соответствия товаров, существенно снижается ценовой повышающий эффект НТМ (см.: Cadot, Gourdon, 2015).

До недавнего времени в научных исследованиях мало уделялось внимания комплексному воздействию региональных торговых соглашений (см.: Bourgeois et al., 2007), чаще исследователи сосредоточивались на оценке их прямого локального влияния, например, как у Гзубала, Шеферда и Вильсона (Czubala et al., 2007) или Генри де Фрахан и Вэнкотерен (Henry de Frahan and Vancauteran, 2006). Чен и Мэтту (Chen and Mattoo, 2008) показали, что по меньшей мере взаимное признание оценок соответствия сторонами, а также гармонизация правил торговли между странами оказывает положительное влияние на рост внутрирегиональной торговли между индустриальными странами. Леджаррэга и Шепэрд (Leja'rraga, Shepherd, 2013) также подтверждают, что РТС с более глубокими механизмами усиления прозрачности гораздо больше увеличивают объемы двусторонней торговли, чем РТС с меньшими критериями прозрачности. Интересно, что в их исследовании каждый дополнительный критерий прозрачности, о котором договариваются в РТС, способствует увеличению потоков двусторонней торговли больше чем на один процент.

В.В. Идрисовой в 2011 году были представлены результаты исследования чувствительности физического объема импорта к НТМ для России и некоторых других стран, а также даны оценки адвалорного эквивалента рассматриваемых НТМ для отдельных товарных групп (см.: Идрисова, 2011).

Трудность анализа НТМ заключается в том, что их эффекты на торговлю и экономическое благосостояние плохо измеримы. НТМ чаще имеют неявные формы, но принципы анализа также должны учитывать то, что они могут быть связаны с политическими неторговыми целями.

Проблемой для ранее описанных методов моделирования стали плохая измеримость и неявные формы некоторых параметров. Эти проблемы сегодня могут быть решены с помощью методов нечеткой логики, которые приобретают все большую популярность для моделирования экономических процессов благодаря возможности использования как количественных характеристик, так и качественных, субъективных характеристик, выраженных нечеткими понятиями, что позволяет получать более качественные результаты исследований.

Оценку влияния НТМ на процессы международной торговли методами нечеткой логики, как один из примеров, можно выполнить с помощью алго-

ритма, предложенного И.А. Александровой и А.М. Губернаторовым (2015). Методы нечеткого моделирования, описанные, среди прочих, А. Пегатом (2013), достаточно вариативны, что позволяет разрабатывать модели, учитывающие максимальное количество факторов, и способствует более качественному анализу.

В заключение вышесказанного, можно сказать, что разработанный прогнозный инструментарий довольно широк. Тем не менее, научные исследования применения методов нечеткой логики в различных направлениях экономики позволяют предположить, что его применение для оценки внешнеторговых потоков под воздействием НТМ могут дать более качественные результаты.

ЛИТЕРАТУРА

1. Александрова И.А., Губернаторов А.М. Моделирование инновационных процессов в отраслях экономики на основе принципов нечеткой логики // Электронный научный журнал «Современные проблемы науки и образования». 2015. № 2–2.
2. Aleksandrova I.A., Gubernatorov A.M. Modelirovanie innovacionnyh processov v otraslyah ehkonomiki na osnove principov nechetkoj logiki // EHlektronnyj nauchnyj zhurnal «Sovremennye problemy nauki i obrazovaniya». 2015. № 2–2 (In Russian).
3. Идрисова В.В. Теоретические вопросы применения нетарифных мер регулирования во внешней торговле. Научные труды № 150Р. Институт экономической политики имени Е.Т. Гайдара. М.: Издательство Института Гайдара, 2011.
4. Idrisova V.V. Teoreticheskie voprosy primeneniya netarifnyh mer regulirovaniya vo vneshnej trgovle. Nauchnye trudy № 150R. Institut ehkonomicheskoy politiki imeni E.T. Gajdara. M.: Izdatel'stvo Instituta Gajdara, 2011 (In Russian).
5. Пегат А. Нечеткое моделирование и управление. М.: Издательство Бином. Лаборатория знаний, 2013.
6. Pegat A. Nechetkoe modelirovanie i upravlenie. M.: Izdatel'stvo Binom. Laboratoriya znanij, 2013. In Russian.
7. Bourgeois J., Dawar K., Evenett S. (2007). *A comparative analysis of selected provisions in free trade agreements*. Brussels: Study Commissioned by DG Trade.
8. Cadot O., Gourdon J. (2015). *Non-tariff measures, preferential trade agreements, and prices: new evidence*. CEPII research center. Working Papers 2015–01, available at: URL: http://www.cepii.fr/PDF_PUB/wp/2015/wp2015-01.pdf (accessed: 23 April 2017).
9. Chen M., Mattoo A. (2008). “Regionalism in standards: Good or bad for trade?”. *Canadian Journal of Economics*. 41(3). P. 838–863.
10. Czubala W., Shepherd B., Wilson J. (2007). “Help or hindrance? The impact of harmonized standards on African exports”. *Journal of African Economies*. 18(5). P. 711–744.
11. Ferrantino M. (2012). *Using Supply Chain Analysis to Examine the Costs of Non-Tariff Measures (NTMs) and the Benefits of Trade Facilitation*. World Trade Organization. Economic Research and Statistics Division, available at: URL: https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd201202_e.pdf (accessed: 22 April 2017).

12. Henry de Frahan B., Vancauteran M. (2006). "Harmonisation of food regulations and trade in the single market: Evidence from disaggregated data". *European Review of Agricultural Economics*. 33(3). P. 337–360.
13. Leja 'rraga I., Shepherd B. (2013). *Quantitative evidence on transparency in regional trade agreements (OECD Trade Policy Papers 153)*. Paris: OECD Publishing, available at: URL: <http://www.oecd-ilibrary.org/> (accessed: 23 April 2017).
14. Li Y., Beghin J. (2012). "A meta-analysis of estimates of the impact of technical barriers to trade". *Economics Department. Iowa State University. USA. Journal of Policy Modeling*. 34. P. 497–511. URL: www.sciencedirect.com (accessed: 23 April 2017).
15. OECD (2005). "Looking beyond tariffs: the role of non-tariff barriers in world trade", OECD Trade Policy Studies. available at: URL: http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/trade/looking-beyond-tariffs_9789264014626-en#page1 (accessed: 23 April 2017).
16. UNCTAD (2017). URL: <http://unctad.org/en/Pages/DITC/Trade-Analysis/Non-Tariff-Measures/MAST-Group-on-NTMs.aspx> (accessed: 12 April 2017).
17. CEPII (2017). URL: http://www.cepii.fr/CEPII/fr/bdd_modele/presentation.asp?id=28? (accessed: 12 April 2017).

РОССИЙСКИЕ ТУРИСТИЧЕСКИЕ ПРОДУКТЫ НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ

Аннотация

Туризм — одна из отраслей экономики, обеспечивающая устойчивое развитие не только экономики страны, но и мировой экономической системы. За последние 20 лет в России наблюдается значительное увеличение туристической отрасли и ежегодный рост количества международных туристов. В работе проведен анализ статистических данных и выявлены самые популярные направления для туристов в России.

Ключевые слова: туризм, международный туризм, туристическая отрасль России, российские туристические продукты.

Sergey N. Petrov
Saint Petersburg State University,
Russia

RUSSIAN TOURIST PRODUCTS IN THE INTERNATIONAL MARKET OF TOURIST SERVICES

Abstract

Tourism is one of sectors of the economy to ensure sustainable development of not only the economy but also the global economic system. Over the past 20 years, Russia has experienced a significant increase in the tourism industry and the annual growth in the number of international tourists. The paper identifies the most popular destinations for tourists in Russia based on the analysis of statistical data.

Keywords: tourism, international tourism, the tourism industry of Russia, Russian travel products.

Введение

В современных условиях туризм представляет собой особое социально-экономическое явление, которое прямо и косвенно оказывает влияние на степень развития сопутствующей инфраструктуры, а именно коллективных средств размещения, системы транспорта, общественного питания, торговли, производства сувенирно-подарочной продукции. Для международно-го въездного туризма как перспективной сферы деятельности характерно увеличение валютных поступлений, занятости населения, развития социокультурных видов услуг.

Туризм в современном российском экспорте услуг пока не занимает ведущих позиций. В связи с этим среди важных факторов, обеспечивающих привлечение иностранных туристов на отечественный туристский рынок, выступает соотношение таких составляющих, как цена и качество. Сопоставимость указанных параметров является принципиально важной для развития как въездного туризма, так и внутреннего. На основе Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года важным направлением является переход к инновационному социально ориентированному типу экономического развития страны путем создания условий, обеспечивающих улучшение качества жизни российских граждан в результате развития туристской инфраструктуры, обеспечения качества и высокого уровня сервисного обслуживания, доступности и конкурентоспособности туристских услуг в России (*World Tourism Organization, 2016*).

Значение туризма в настоящее время весьма велико в экономике страны. 2016 год стал очень важным для туристической деятельности не только России, но и стран мира. По данным статистики Всемирной туристской организации (*World Tourism Organisation / UNWTO*), отрасль туризма набирает свои обороты, несмотря на множество трудностей (*World Tourism Organization, 2016*).

В 2015 году мировые лидеры заключили договор, направленный на то, чтобы ориентировать силы государств на новую целевую программу «Цели устойчивого развития» (*Sustainable Development Goals (SDGs)*), официально известную как «Преобразование нашего мира: повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года» (*Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development*). Туристическая деятельность включена в 3 из 17 универсальных целей данного соглашения: цель 8 — достойный труд и экономический рост, цель 12 — ответственное потребление и производство, цель 14 — о жизни под водой. Однако его сквозной характер делает его универсальным ко всем 17 поставленным задачам. Туризм может способствовать гендерному равенству (цель 5), способствовать созданию устойчивых городов и общин (цель 11) и положить конец нищете (цель 1). При этом он может увеличить свой вклад в достижение всеобъемлющей цели устойчивого развития и ООН: укрепление социального прогресса и прав человека (*World Tourism Organization, 2016*). Достижение глобальной цели содействия прочного процветания стран и искоренения нищеты может быть достигнуто «только благодаря сильному, всеобъемлющему, устойчивому экономическому и промышленному росту и эффективной интеграции экономических, социальных и экологических аспектов устойчивого развития» (*The 2030 Agenda..., 2016*).

Основные результаты

Несмотря на кризисные явления в мире и растущие террористические угрозы, международный туризм продолжает демонстрировать рост. В 2016 году туристы совершили 1 млрд 235 млн международных поездок. В сравнении с 2015 годом количество туристов, путешествующих с ночевкой, выросло на 46 млн (*World Tourism Organization, 2016*). Опираясь на данные UNWTO, можно сделать вывод, что туризм — это одно из профилирующих направлений в развитии экономики стран мира, которое приносит немалый доход в бюджет страны, поэтому в России туристическая деятельность развивается с каждым годом. Исходя из данных зарубежных экспертов, к 2020 году количество международных деловых поездок достигнет приблизительно 1,6 млрд в год. Доля бизнес-туристов составляет порядка 25–30%, однако в среднем по России этот показатель менее 20%. Исходя из этих показателей видно, что туризм и бизнес-туризм в России сильно отстают от мирового уровня (Курочкина, 2012).

Общее число въездных поездок иностранных туристов в Россию составило 24,5 миллиона в 2016 году. За первое полугодие 2017 года Россию посетили 10,95 миллионов иностранных туристов, что меньше на 3% по сравнению с аналогичным периодом 2016 года (ТурСтат, 2017).

Динамика развития въездного туризма в Россию за 2014–2016 гг. показана на рис. 1, исходя из данных которого можно сделать вывод, туристы из каких стран увеличили въезды в Российскую Федерацию в рассматриваемый период.

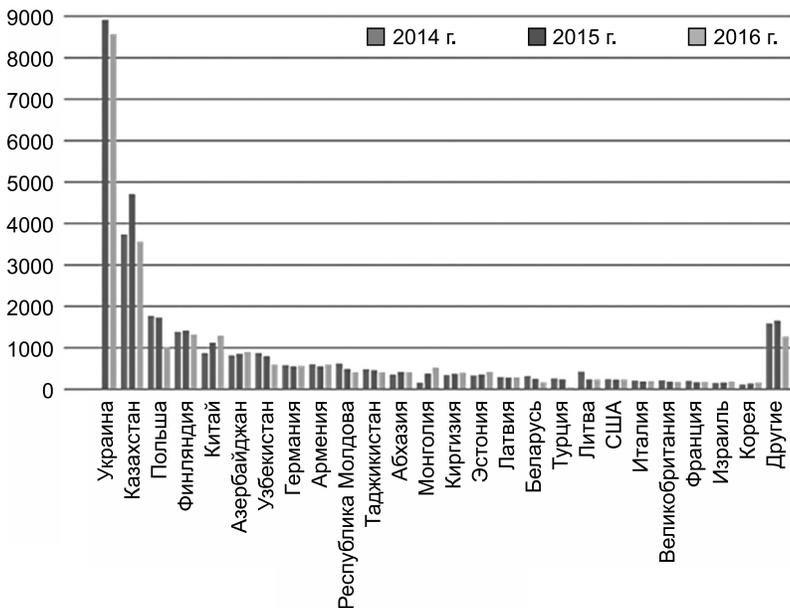


Рис. 1. Количество въездных поездок в Россию за 2014–2016 годы

Источник: Бюллетень о текущих тенденциях российской экономики. Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации.

Въездной поток туристов в Россию в первом квартале 2017 года практически не вырос (рис. 2). Лидерами роста въездного туризма явились Китай, Южная Корея и Япония. По данным туристической статистики «Исследование рынка туризма и путешествий по России и СНГ», по итогам 1-го квартала 2017 года Китай поднялся на пятое место по популярности среди иностранных туристов, Финляндия — на третье место (Въездной туризм, 2017).

Статистика въездного туризма за первую половину 2017 года показывает, что въездной туризм в Россию в 2017 году растет главным образом за счет туристов из стран Юго-Восточной Азии. Туристы из Китая в этот период совершили 552 тысячи поездок (рост составил +21% по сравнению с 1-м полугодием 2016 г.), из Южной Кореи — 97 тыс. поездок (+43%) и из Японии — 41 тыс. поездок (+17%). Рост числа туристских поездок в Россию в данный период также отмечался из Вьетнама, Таиланда и Индии. Так, по данным ТурСтат, Китай впервые занял третье место в первой десятке стран по числу въездных туристских поездок в Россию по итогам 1-го полугодия 2017 года. Среди стран Западной Европы число туристов, посетивших Рос-

сию, выросло из Германии (238 тыс., + 5%), Франции (90 тыс., + 5%), Испании (35 тыс., + 9%), Нидерландов (27 тыс., + 4%), Норвегии (24 тыс., + 14%) и Австрии (22 тыс., + 5%). В то же время число въездных поездок финских, итальянских, шведских и английских туристов снизилось. Из США, Канады и Австралии число въездных туристских поездок в Россию за первое полугодие 2017 года выросло на 21% из США (125 тыс. поездок), на 17% из Канады (21 тыс. поездок) и на 13% из Австралии (18 тыс. поездок) (ТурСтат, 2017).

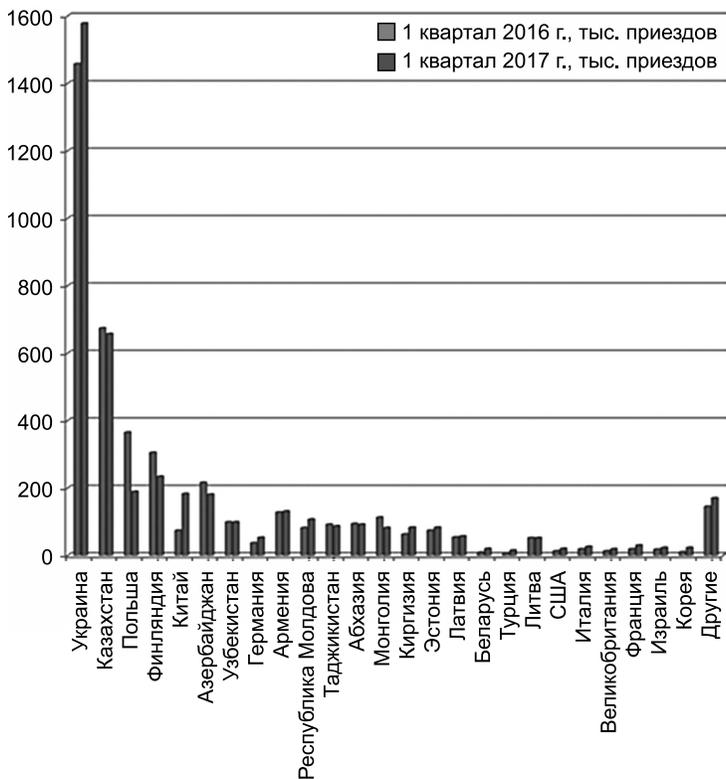


Рис. 2. Сравнительный анализ приездов в Россию за 1-й квартал 2016 и 2017 гг.

Источник: Бюллетень о текущих тенденциях российской экономики. Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации.

В Топ-10 стран въездного туризма в Россию по числу въездных туристских поездок в Россию по итогам 1-го полугодия 2017 года вошли Украина

(3895 тыс.), Казахстан (1536 тыс.), Китай (552 тыс.), Финляндия (504 тыс.), Азербайджан (403 тыс.), Польша (381 тыс.), Армения (284 тыс.), Узбекистан (262 тыс.), Молдова (246 тыс.) и Германия (238 тыс.) (ТурСтат, 2017).

В последние годы Россия занимает 9-е место в десятке самых посещаемых стран мира. Здесь находятся 26 объектов ЮНЕСКО, которые являются всемирным наследием. Среди них озеро Байкал, побережье Черного моря, вулканы и гейзеры Камчатки, снежные горы Алтая и др. Россия богата также объектами архитектурного наследия. К основным культурным центрам, привлекательным для туристов, можно отнести Москву, Санкт-Петербург, Казань, Самару, Нижний Новгород и другие города. Санкт-Петербург занимает одно из ведущих мест среди туристических направлений по Европе. По данным исследования Британского центра City Metric Intelligence (СМИ), самым популярным направлением в Европе среди китайских туристов является Москва, в целом данный город среди зарубежных направлений для китайских туристов занимает четвертое место. Хотя из-за близкой географической расположенности Сингапур, Бангкок и Сеул больше привлекают туристов Китая, отметим, что численность приезжающих посетить Москву с каждым годом растет практически на 50% (СМИ, 2017). «Ростуризм» для увеличения числа китайских туристов в Россию предлагает новые маршруты (например, такие как «Русская Арктика», «Русские усадьбы»), а также предполагает проводить более активную маркетинговую политику в Китае (РИА Новости, 2016).

Заключение

За последние 30 лет международный туризм стал ведущей отраслью, которая не только приносит налоги в бюджет государств, но и косвенно влияет на улучшение жизни всех людей. В Топ-5 самых популярных направлений в России для зарубежных туристов по количеству посещений можно отнести Москву, Санкт-Петербург, Сочи, Казань и Калининград. Факторы успеха данных направлений заключаются в их исключительном культурно-историческом и архитектурном наследии, транспортной доступности, развитой туристической инфраструктуре. Благодаря активной маркетинговой стратегии государство влияет на привлекательность туристических продуктов России на международных рынках. Анализируя существующие тенденции, можно предположить, что в ближайшем будущем Россия будет продолжать привлекать иностранных туристов, в том числе из больших по численности стран, а также с которыми на сегодняшний день существуют стабильные политические отношения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бюллетень о текущих тенденциях российской экономики. Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации. URL:<http://ac.gov.ru/publications/5478/>.
2. Въездной туризм (2017). URL: <http://turstat.com/inboundtravelrussia3months2017>.
3. Курочкина А.А. Стратегии развития предприятий туриндустрии на основе информационных технологий // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Сер. Экономические науки. 2012. № 1.
4. Новости Владивостока (2016). URL:<http://www.dvnovosti.ru/khab/2016/11/23/58534/#ixzz4mBDzlwYD>.
5. РИА Новости (2016). URL: <https://ria.ru/tourism/20160520/1436967499.html>.
6. ТурСтат (2017). *Итоги въездного туризма за I полугодие 2017*. URL: <http://turstat.com/inboundtravelrussia6months2017>.
7. CMI (2017). URL: <http://intelligence.citymetric.com>.
8. The 2030 Agenda for Sustainable Development: Achieving the industry-related goals and targets (2016). URL: <http://www.sdgfund.org/2030-agenda-sustainable-development-achieving-industry-related-goals-and-targets>.
9. World Tourism Organization, Annual Report (2016).

REFERENCES

1. Bjulleten' o tekushhih tendencijah rossijskoj jekonomiki. Analiticheskij centr pri Pravitel'stve Rossijskoj Federacii (In Russian).
2. V'ezdnoj turizm (2017). URL: <http://turstat.com/inboundtravelrussia3months2017>. In Russian.
3. *Kurochkina A.A.* (2012). Strategii razvitija predprijatij turindustrii na osnove informacionnyh tehnologij // Nauchno-tehnicheskie vedomosti SPbGPU. Ser. Jekonomicheskie nauki. № 1. (In Russian).
4. Novosti Vladivostoka (2016). URL: <http://www.dvnovosti.ru/khab/2016/11/23/58534/#ixzz4mBDzlwYD>.
5. RIA Novosti (2016). URL: <https://ria.ru/tourism/20160520/1436967499.html>. In Russian.
6. TurStat (2017). *Itogi v#ezdnogo turizma za I polugodie 2017*. URL: <http://turstat.com/inboundtravelrussia6months2017> (In Russian).
7. CMI (2017). URL: <http://intelligence.citymetric.com/>.
8. The 2030 Agenda for Sustainable Development: Achieving the industry-related goals and targets (2016). URL: <http://www.sdgfund.org/2030-agenda-sustainable-development-achieving-industry-related-goals-and-targets>.
9. World Tourism Organization, Annual Report (2016).

Пецольдт Керстин
Технический университет Ильменау, Германия

Воробьева И.В.
Санкт-Петербургский государственный университет, Россия

ПРЯМЫЕ ИНВЕСТИЦИИ НЕМЕЦКИХ АВТОМОБИЛЬНЫХ КОМПАНИЙ В РОССИИ

Аннотация

В статье дается оценка стратегиям проникновения ведущих немецких автомобильных компаний на российский рынок. В исследовании в качестве исходной теоретической основы рассматривается, какие из мотивов прямых зарубежных инвестиций Дж. Даннинга в наибольшей степени свойственны немецким компаниям на автомобильном рынке в России. Авторы на основе изучения материалов компаний, исследований российского автомобильного рынка, данных международной и национальной статистики, анализа разработки рассматриваемой проблематики в экономической литературе ставят целью выявить место прямого инвестирования в стратегиях развития бизнеса ведущих немецких автомобильных компаний в России и факторов, их определяющих.

Ключевые слова: прямые зарубежные инвестиции, стратегия, немецкие автомобильные компании, рынок автомобилей, Россия.

DIRECT INVESTMENTS OF GERMAN AUTOMOTIVE COMPANIES INTO RUSSIAN MARKET

Kerstin Pezoldt
Ilmenau University of Technology, Germany

Irina V. Vorobieva
Saint Petersburg State University, Russia

Abstract

The paper estimates the penetration strategies of the leading German companies into Russian market. The theoretical basis of the research is main strategic motives for outward foreign direct investment developed by J. Dunning. The authors based on analysis of automotive companies' reports, Russian automotive market research, national and international statistic data, the publications on the issues under review aimed to define the role of direct investments in business development of German companies in Russia and its' impact factors.

Key words: foreign direct investments, strategy, German automotive companies, automotive market, Russia.

Введение

Значимость развития автомобильной отрасли весьма важна для экономики многих стран. Основная задача этой отрасли, которая существует уже почти 130 лет, состоит в том, чтобы удовлетворять человеческую потребность в мобильности в смысле передвижения. Автомобильная промышленность — это отрасль, которая постоянно растет, для нее характерны огромная прибыль, наличие большого числа рабочих мест, инновационные процессы. Она является глобальным бизнесом, в котором в комплексных процессах создаются технологически сложные продукты, состоящие иногда из 12 тыс. отдельных частей (Meissner, 2013). В производстве автомобилей участвуют следующие акторы: производители автомобилей, поставщики комплектующих, сырья и оборудования, а также компании, занимающиеся вопросами логистики, продаж, финансирования закупок.

Автомобильные компании или OEM-производители (original equipment manufacturer) являются основой диверсифицированной цепочки создания стоимости автомобильной продукции, поскольку они разрабатывают транспортные средства, управляют крупными научно-исследовательскими центрами, осуществляют окончательную сборку, часто производят основные автокомпоненты на собственных заводах (например, двигатели). В большинстве случаев у них есть известные бренды и собственные каналы сбыта.

Отличием немецкой автомобильной промышленности является мировое лидерство в сегменте так называемых премиальных автомобилей, которые технически хорошо оснащены, имеют привлекательность для покупателей и пользуются высокой репутацией во всем мире. Примерно 80 процентов премиальных автомобилей в мире выпускается и продается немецкими автопроизводителями (в основном это Daimler, BMW и Volkswagen) (Meissner, 2013). Вопросами интернационализации и глобализации немецких автомобилестроительных фирм экономическая наука занимается интенсивно в последние 10–15 лет, так как автомобильная отрасль наряду с машиностроением считается «мотором» экономического развития Германии (Klug, 2010). В Германии ее называют ключевой отраслью, которая со второй половины XX века обеспечивает экономический рост страны, рабочие места и инновации, создает мощные импульсы развития малого и среднего бизнеса (Becker, 2009).

Мировое производство легковых автомобилей с 2010 г. по 2016 г. увеличилось с 58,3 млн шт. до 71,2 млн шт. (Statista, 2017a). В 2016 году по показателям продаж на мировом рынке легковых автомобилей лидировали Volkswagen (10,3 млн шт.), Toyota (10,2 млн шт.) и General Motors (10,0 млн шт.) (Statista, 2017b). В Европе по занимаемой доле рынка (оценка по числу регистраций новых автомобилей) в первую десятку входили та-

кие производители, как Volkswagen Group (23,9%), Renault Group (10,2%), PSA Group (9,9%), Ford (7,0%), BMW Group (6,7%), Opel Group (6,7%), Fiat-Chrysler Group (6,7%), Daimler (6,2%), Toyota Group (4,2%) и Nissan (3,7%) (Statista, 2017b).

В России в 2016 году, согласно данным Ассоциации европейского бизнеса, по реализации легковых автомобилей (включая легкие коммерческие автомобили) на первом месте находилась группа AVTOVAZ-Renault-Nissan (477 тыс. шт.), занимавшая 33,5% рынка, на втором месте — Hyundai-KIA (295 тыс. шт.) с долей рынка 20,7%, на третьей позиции располагалась Volkswagen Group (156,7 тыс. шт.) с рыночной долей 11%. Далее по доле рынка автопроизводители шли в следующем порядке — Toyota Group (8,3%), УАЗ (3,4%), Daimler (3,1%), Ford (3%), GM Group (2,2%) и BMW Group (2%) (Автостат, 2017). Позиции ведущих марок автомобилей на российском рынке распределились следующим образом: наибольшая доля рынка приходилась на тройку брендов легковых автомобилей — Lada (19,7%), KIA (11,4%) и Hyundai (11,0%). Немецкие бренды Volkswagen (5,7%), Škoda (4,2%), Mercedes-Benz (2,7%), BMW (2,1%) и Audi (1,8%) занимали 6-е, 8-е, 10-е, 12-е и 16-е места по доле рынка соответственно (PWC, 2017).

В июле 2017 года самыми крупными рынками сбыта автомобилей в мире являлись Китай (12,6 млн шт.), США (9,8 млн шт.), Япония (2,7 млн шт.), Германия (2,1 млн шт.), Индия (1,8 млн шт.), Бразилия (1,2 млн шт.) и Россия (0,9 млн шт.) (Statista, 2017a). Но автомобили производятся не только по месту регистрации компаний (в материнской стране компании), но и в других странах, где автопроизводители создают свое производство, используя прямые инвестиции. И Россия, где производство легковых автомобилей имеет целый ряд проблем и возможностей, не является исключением.

Обзор литературы

В академических исследованиях авторы рассматривают различные аспекты привлечения иностранных инвестиций для развития автомобильной промышленности. На значении иностранных инвестиций в автомобильной промышленности акцентирует внимание Потехина (2015). Эткин и Коровкин (2016) среди путей привлечения инвестиций в автомобильную отрасль анализируют роль государственной политики. Раскрывая способы привлечения прямых иностранных инвестиций в российскую экономику на примере автомобилестроения, Ковалев и Медведь (2012) дают оценку «требованиям локализации сборки» в России для иностранных компаний. В статье Витютиной и Пироговой (2011) выделены ряд проблем локализации производства автомобилей в России и рассмотрен опыт создания автомобилестроительного кластера в Калужской области. Кургановым (2015)

обосновывается роль процессов производственной кооперации в развитии российской автомобильной промышленности, в том числе за счет привлечения иностранных инвестиций и повышения уровня локализации производства. Подхалюзина (2015), анализируя мероприятия по увеличению объема иностранных инвестиций, выделяет причины низкого уровня инвестиционной активности зарубежных компаний в российскую автомобильную промышленность.

Перспективам развития автомобилестроительной отрасли Германии и направлениям ее глобальной стратегии, таким как размещение производства за рубежом и экспорту, дается оценка в статье Шпатца и Нунненкампа (Spatz, Nunnenkamp, 2002). Зарицкий (2016) наряду с тенденцией удовлетворения спроса на немецкие автомобили на наиболее крупных рынках «все больше за счет создания производственных мощностей на месте» подчеркивает значимость развития производства автомобилей и в самой Германии. Классификация инвестиционных проектов в России, реализованных иностранными автомобилестроительными компаниями отдельных стран, включая Германию, в зависимости от способа их реализации и стратегий рассмотрена в статье Барониной (2016).

Вместе с тем в экономической литературе весьма фрагментарно представлены мотивы иностранных компаний, осуществляющих прямые инвестиции в российское автомобилестроение, в том числе немецких компаний. В данной статье дается оценка стратегиям проникновения ведущих немецких автомобильных компаний на российский рынок. В исследовании в качестве исходной теоретической основы рассматривается, какие из мотивов прямых зарубежных инвестиций Дж. Даннинга (Dunning, 1973) в наибольшей степени свойственны ведущим немецким компаниям на российском автомобильном рынке. Авторы на основе изучения материалов компаний, публикаций результатов исследований российского автомобильного рынка, данных национальной и международной статистики, анализа разработки рассматриваемой проблематики в экономической литературе ставят целью выявить место прямого инвестирования в стратегиях развития бизнеса ведущих немецких автомобильных компаний в России и факторов, их определяющих.

Теоретическая база исследования

Для выявления мотивации деятельности немецких автопроизводителей в России в данной статье используется эклектическая теория Дж. Даннинга, так называемая OLI-парадигма (Dunning 1973, 1993). Эта теория объясняет, исходя из специфических ресурсов компании, какую форму выхода компания выбирает при выходе и обработке определенного иностранного рынка. Выбор формы зависит от трех видов преимуществ. Даннинг различает

три потенциальные детерминанты, которые влияют на выбор иностранного рынка:

1. Преимущества владения (O = Ownership Advantages): данные преимущества возникают в зависимости от определенного размера компании, объема ее капитала, ресурсов и know-how.
2. Преимущества местоположения (L = Location advantages): эти преимущества возникают из свойств выбранного иностранного рынка. К ним относятся, например, близость к рынку сбыта, наличие квалифицированной рабочей силы и низкая заработная плата.
3. Преимущества интернализации (I = Internalization Advantages): данные преимущества связаны с процессом создания стоимости, для компании должно быть выгодно использовать свои конкурентные преимущества и их сложно передать местным фирмам на выбранном иностранном рынке. В этой ситуации правильным решением является основание дочерней компании, поглощение или слияние с местной компанией.

Для того чтобы компания приняла решение о прямых инвестициях, должны быть использованы все три преимущества. При их отсутствии компания будет рассматривать другие формы интернационализации своей деятельности.

Основные результаты

Исходя из основных положений парадигмы Дж. Даннинга проанализируем поведение немецких автопроизводителей на российском рынке с акцентом на исследование их инвестиционной деятельности и ее мотивации.

Daimler AG

Daimler AG, немецкая компания из Штутгарта, является производителем легковых и коммерческих автомобилей. Ее самый известный бренд — Mercedes-Benz. Производство легковых автомобилей является самым большим сегментом ее бизнеса. В 2016 г. годового оборот Daimler AG составил 53,3 млрд евро, прибыль — 8,8 млрд евро, персонал компании насчитывал 283 тыс. человек (Daimler, 2017). Наряду с Германией Daimler имеет производственные мощности в таких странах, как США, Канада, Мексика, Франция, Испания, Венгрия, Турция, Египет, Япония, КНР, Индия, Индонезия, Вьетнам, Аргентина, Бразилия и ЮАР. Кроме того, Daimler работает и на других рынках, используя производственные мощности совместно с иностранными партнерами.

Запуск своего производства в России Daimler планировала еще на 2006 год. Модели автомобилей С- и Е-класса, а также модели Chrysler

должны были выпускаться в Санкт-Петербурге. Это решение было отложено из-за кризиса и снижения покупательной способности населения, налоговых проблем. Однако переговоры с правительством России продолжались. Их результатом явилось подписание специального инвестиционного контракта между Минпромторгом РФ, правительством Московской области, поселением Пешковское Солнечногорского района Московской области, Daimler AG, «Мерседес-Бенц мануфэкчуринг рус», «Мерседес-Бенц рус», «КамАЗом» и совместным предприятием «Даймлер КамАЗ рус» (Ведомости, 22.02.2017). 20 июня 2017 года Daimler в лице «Мерседес-Бенц мануфэкчуринг рус» приступила к строительству завода «Москвия» по сборке легковых автомобилей полного цикла на территории индустриального парка «Есипово». Запуск производства внедорожников (три модели кроссоверов — GLE, GLS и GLC) и седана E-класса намечен на 2019 год. В целом планируется выпуск 20–25 тыс. автомобилей в год. Инвестиции Daimler составят 250 млн евро и создадут более 1000 новых рабочих мест (n-tv, 2017).

На положительное решение Daimler о создании своего предприятия в России оказали влияние количественные и качественные критерии. По мнению компании, наиболее важными из них явились близость к Москве как самому крупному рынку в России, доступность и пригодность земельного участка, развитая транспортная инфраструктура, доступность ресурсов (электричество, вода и газ), наличие поставщиков комплектующих и потенциал квалифицированной рабочей силы. Среди критериев отмечались также качество жизни и политический климат. Так, для компании было «важно почувствовать, что страна и регион открыто приветствуют нас» (Mühlbauer, 2017).

Кроме того, Россия является «стратегически важным и крупным рынком» для бренда Mercedes-Benz компании Daimler, и локальное производство позволит повысить обслуживание российских клиентов. Как подчеркнул менеджер по производству М. Шеффер, «с местным производством мы ближе к нашим клиентам в России и в то же время укрепляем глобальную конкурентоспособность автомобилей Mercedes-Benz» (Handelsblatt, 2017). Среди мотивов инвестиций оценивался также потенциальный спрос на автомобили премиум-класса и специфика их продвижения в России. Немаловажным явилось и стимулирование инвестиционной деятельности Daimler со стороны российского правительства, которое освободило компанию от налогов с оборота до 2025 года. К 2029 году НДС постепенно увеличится до 13,5% (n-tv, 2017). Локализация производства легковых автомобилей даст Daimler возможность принимать участие в госзакупках и господдержке автопроизводителей.

BMW

BMW AG является материнской компанией BMW Group, мирового немецкого производителя автомобилей и мотоциклов, базирующегося в Мюнхене. Ассортимент ее продукции включает бренды автомобилей и мотоциклов BMW, автомобилей Mini и Rolls-Royce, а также суббренды BMW M и BMWi. BMW AG производит дорогие, комфортабельные и хорошо оснащенные автомобили. BMW Group управляет заводами в Германии, Австрии, Великобритании, ЮАР, США и Китае. Кроме того, имеет сборочные предприятия бренда BMW в Египте, Индии, Таиланде, Индонезии и Малайзии, а также в Бразилии. В 2016 г. годового оборот BMW составил 94,2 млрд евро, прибыль — 6,9 млрд евро, в компании работали 125 тыс. человек (BMW, 2017).

Компания BMW начала инвестиционную деятельность в России на договорной основе (контрактное производство) с российским предприятием «Автотор» в 1999 году, расположенным в Калининградской области. «Автотор» осуществляет сборку автомобилей для российского рынка из комплектующих, поставляемых BMW и ее партнерами. «Автотор» производит «от имени BMW» и в соответствии с ее требованиями седаны трех серий, BMW X1, BMW X3, BMW X4, BMW X5 и BMW X6 (Mühlbauer, 2017). Инвестиции BMW были направлены в переоборудование имеющихся у «Автотор» производственных мощностей, обучение персонала и в маркетинг.

BMW выбрала данный регион по следующим причинам: «Автотору» как резиденту Калининградской особой экономической зоны (ОЭЗ) были гарантированы определенные преимущества для импорта, в частности, ввоз комплектующих без уплаты таможенных пошлин (после 1 апреля 2016 года, с окончанием срока действия таможенных преференций для Калининградской ОЭЗ они компенсируются мерами государственной поддержки в виде налоговых и страховых льгот). Данное преимущество отражается на более низкой стоимости автомобилей локального производства по сравнению с импортируемыми из Германии. Калининград имеет квалифицированные кадры, хорошую инфраструктуру, располагает незамерзающим портом, находится в непосредственной близости к Германии (BMW, 1999). Пиком объемов выпуска автомобилей бренда BMW в России явился 2013 год (31 тыс. шт.). После сокращения производства в последующие годы переломным стал 2016 год, когда BMW Group на производственной площадке «Автотора» выпустила 18 тыс. автомобилей (по сравнению с предыдущим годом рост составил более 12%). В планах компании на 2017 год производство 18–20 тыс. автомобилей BMW (Автотор, 2017).

В июне 2016 г. региональные органы власти Калининградской области объявили о заинтересованности области и BMW в подписании инвестици-

онного контракта на строительство автомобильного завода в регионе, который производил бы транспортные средства не только для российского рынка, но и на экспорт. Но пока руководство компании BMW данное решение откладывает, внимательно наблюдая за рыночной ситуацией, инвестиционными и политическими условиями в России. Инвестиционные контракты, предлагаемые российским правительством иностранным производителям, направлены на стимулирование производства продукции в России. Согласно их условиям производители берут обязательства увеличить добавленную стоимость, производимую в России. Однако изменение курса рубля к ведущим иностранным валютам влияет и на стоимость импортируемых комплектующих и их долю в продукции, произведенной в России. Это ставит под вопрос возможности достижения требуемого в инвестиционных контрактах уровня локализации производства (Heidemann, 2016). Сегодня одним из наиболее вероятных вариантов расширения инвестиционной деятельности BMW продолжает оставаться подписание специального инвестиционного контракта по созданию производственных мощностей в Калининградском автомобильном кластере с правительством РФ, местными органами власти и с «Автотор» по строительству собственного завода. Однако не исключен вариант покупки готовых производственных мощностей в кластере другого региона (например, из-за временного фактора).

Volkswagen (VW)

Штаб-квартира концерна Volkswagen AG расположена в немецком городе Вольфсбург. Компания производит легковые автомобили брендов Volkswagen, Audi, Seat и Škoda, а также премиальные бренды Bentley, Bugatti, Lamborghini и Porsche. Производственные мощности Volkswagen расположены в Германии, Бельгии, Великобритании, Испании, Португалии, Франции, Италии, Польше, Чехии, Словакии, Венгрии, России, США, Мексике, Бразилии, Аргентине, Китае, Индии, Индонезии и ЮАР. В 2016 г. годового оборот Volkswagen составил 217,3 млрд евро, прибыль — 7,1 млрд евро, и в компании работало более 626 тыс. человек (VW, 2017).

Стартом строительства собственного автомобильного завода Volkswagen в России в технопарке Грабцево (Калуга) стал 2006 год после подписания соглашения с администрацией Калужской области и Минэкономразвития. Выбор Калужской области для инвестиций Volkswagen обусловлен ее географическим положением, кадровым потенциалом, достаточно развитой логистической инфраструктурой, «готовностью региональной власти создавать благоприятные условия для ведения бизнеса» (Баронина, 2016).

На начальном этапе (с конца 2007 года) производство Volkswagen представляло собой крупноузловую (отверточную) сборку автомобилей

Škoda Octavia и Volkswagen Passat из импортных комплектующих. К началу 2009 года после ввода кузовного и окрасочного цехов VW запустил производство полного цикла моделей Škoda Octavia и Volkswagen Tiguan и продолжил производство по технологии крупноузловой сборки более десятка моделей под брендами Volkswagen, Škoda и Audi. В целом потенциальная мощность завода составляла 150 тыс. машин в год. В 2010 году производство полного цикла было дополнено моделью Škoda Fabia и седана на платформе Volkswagen Polo, разработанного специально для бюджетного сегмента российского рынка (Ведомости, 25.02.2011).

Планируя начало инвестиционной деятельности в России, Volkswagen подписал соглашение о работе в рамках режима промсборки (Постановление Правительства № 166) и получил право ввоза автокомпонентов по льготным ставкам импортной пошлины. В феврале 2011 года вступил в силу новый режим промышленной сборки, согласно которому изменились требования к локализации и объему производства иностранных автопроизводителей в России. Новые условия включают минимальный объем выпуска в России не менее 300 000 автомобилей в год, строительство заводов по сборке двигателей или коробок передач и создание инжиниринговых центров. Компаниям, взявшим на себя такие обязательства, продлевалось действие таможенных льгот по импорту автокомпонентов. Volkswagen подписал 1 июня 2011 года с Минэкономки соглашение о новом режиме промсборки, взяв обязательство увеличить почти в два раза выпуск автомобилей в России и локализовать производство двигателей (Коммерсантъ, 07.06.2011).

Для реализации этих обязательств Volkswagen рассматривал расширение производства на действующем заводе в Калуге или строительство на его территории второго завода мощностью 150 тыс. автомобилей в год. Однако в среднесрочной перспективе, учитывая временные и стоимостные ограничения, Volkswagen наряду с собственным производством автомобилей в Калуге принял решение пойти по первому пути, а также использовать контрактное производство. В этих целях Volkswagen Group Rus и Группа ГАЗ в 2011 году подписали соглашение о контрактной сборке автомобилей Volkswagen (Volkswagen Jetta) и Škoda (Škoda Yeti и Octavia) на конвейере Горьковского автозавода (ГАЗа) в Нижнем Новгороде. В июне 2017 г. данное соглашение было продлено до 2025 года. Инвестиции Volkswagen Group в рамках проекта на ГАЗе к 2017 году составили 300 млн евро и направлены на модернизацию конвейера, сборочный, кузовной и окрасочный цеха, производство компонентов (Группа ГАЗ).

Для выполнения условий соглашения о промсборке Volkswagen ввел в действие в 2015 году свой завод бензиновых двигателей рядом с автосборочным предприятием в Калуге, инвестировав еще 250 млн евро (Баронина,

2016). Запуск мощностей по производству двигателей для своих автомобилей дает компании также возможности по снижению себестоимости производства автомобилей.

В целом в различные проекты в России к 2017 году Volkswagen Group инвестировала 1,75 млрд евро. Располагая производственными мощностями в 350 тыс. автомобилей в год, дальнейшие инвестиции планируются уже в модельный ряд. Мнение генерального директора Volkswagen Group Rus М. Озеговича о том, что «в целом мы довольны своими инвестициями, потому что только при наличии таких вложений мы смогли остаться на рынке в кризис» (Ведомости, 27.04.2017), подтверждает интерес к инвестиционной деятельности Volkswagen в России и ее успехи.

Заключение

В нашем исследовании мы проверили теорию Даннинга на примере трех кейсов поведения немецких автопроизводителей на российском рынке и выявили ее подтверждение. Кроме того показали, что оценка локальных преимуществ на выбранном иностранном рынке весьма субъективный процесс, так, одни и те же условия в России компании могут оценивать по-разному.

Все три ведущих немецких автопроизводителя постепенно расширяют свою деятельность на российском рынке. Согласно теории Даннинга для создания своего производства в другой стране у компании должны быть в наличии все три преимущества. Из анализа видно, что предпринимательское восприятие и оценка преимущества местоположения весьма субъективны. Так, Volkswagen и Daimler считают, что в России помимо собственных ресурсов, ноу-хау и возможностей интернализации существуют преимущества местоположения. Для них ясно, что на российском рынке есть условия для интернационализации, он имеет хорошие перспективы. В то же время BMW пока не приступил к созданию собственного производства в России из-за недостаточных с его точки зрения преимуществ местоположения (риски развития рынка, инвестиционные и политические условия).

К положительным результатам деятельности немецких компаний Daimler, BMW и Volkswagen, в том числе инвестиционной, можно отнести факт, что практически все их бренды (за исключением Audi) в 2016 году увеличили свою долю на российском рынке легковых автомобилей по сравнению с 2015 годом (PWC, 2017). Инвестиционная деятельность немецких автопроизводителей наряду с рядом схожих характеристик имеет особенности, связанные с выбором места инвестирования, формы инвестиционной деятельности, времени выхода, адаптации к специфике регулирования деятельности иностранных инвесторов в России. Итогом инвестиционной

стратегии BMW стало контрактное производство на мощностях компании-партнера (крупноузловое сборочное производство), заинтересованность, но вместе с тем и выжидательная позиция по отношению к строительству собственного завода в Калининградском автомобильном кластере. Инвестиционная модель проникновения Volkswagen на российский рынок включает также контрактное производство на мощностях ГАЗа в Нижнем Новгороде и собственное производство автомобилей и двигателей в Калуге. Компания Daimler также приняла решение о строительстве собственного сборочного завода в Московской области, проявив заинтересованность в расширении инвестиционной деятельности на российском рынке.

ЛИТЕРАТУРА

1. Автостат (2017). Лидеры авторынка России в 2016 году. 13.01.17. [Avtostat (2017). Lidery avtorynka Rossii v 2016 godu]. Режим доступа: URL: <https://www.avtostat.ru/infographics/28670/> (дата обращения 12.09.2017).
2. Автотор (2017). [Avtotor]. Режим доступа: URL: <http://www.avtotor.ru> (дата обращения 12.09.2017).
3. Баронина Ю. Иностранные инвестиции в российское автомобилестроение // Мировая экономика и международные экономические отношения. 2016. Т. 60. № 6. С. 61–69. [Baronina Ju. Inostrannye investicii v rossijskoe avtomobilestroenie // Mirovaja jekonomika i mezhdunarodnye jekonomicheskie otnoshenija. 2016. T. 60. № 6. S. 61–69. In Russian.]
4. Ведомости. [Vedomosti. In Russian]. Режим доступа: URL: <https://www.vedomosti.ru> (дата обращения 07.09.2017).
5. Витютина Т.А., Пирогова Т.Э. Привлечение иностранных инвестиций в автомобильную промышленность России // Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал. 2011. № 3. С. 57–68. [Vitjutina T.A., Pirogova T. Je. Privlechenie inostrannyh investicij v avtomobil'nuju promyshlennost' Rossii // Nauchno-issledovatel'skij finansovij institut. Finansovij zhurnal. 2011. № 3. S. 57–68. In Russian.]
6. Группа ГАЗ. [GAZ Group.] Режим доступа: URL: <http://gazgroup.ru/> (дата обращения 15.06.2017).
7. Зарицкий Б.Е. Немецкий автопром в эпоху глобализации // Мир новой экономики. 2016. № 2. С. 88–94. [Zarickij B.E. Nemeckij avtoprom v jepohu globalizacii // Mir novoj jekonomiki. 2016. № 2. S. 88–94. In Russian.]
8. Ковалев П.А., Медведь А.А. Требования локализации производства как способ привлечения прямых иностранных инвестиций в российское автомобилестроение // Экономика и управление. 2012. № 5. С. 21–24. [Kovalev P.A., Medved' A.A. Trebovanija lokalizacii proizvodstva kak sposob privlechenija prjamyh inostrannyh investicij v rossijskoe avtomobilestroenie // Jekonomika i upravlenie. 2012. № 5. S. 21–24. In Russian.]
9. Коммерсантъ. [Kommersant. In Russian]. Режим доступа: URL: <https://www.kommersant.ru/daily> (дата обращения 07.09.2017).

10. Курганов Ю.А. Современные тенденции и условия развития производственной кооперации в российской автомобильной промышленности // Российский внешнеэкономический вестник. 2015. № 10. С. 96–103. [Kurganov Ju.A. Sovremennye tendencii i uslovia razvitija proizvodstvennoj kooperacii v rossijskoj avtomobil'noj promyshlennosti // Rossijskij vneshejekonomicheskij vestnik. 2015. № 10. S. 96–103. In Russian.]
11. Подхалюзина В.А. О мероприятиях по увеличению притока инвестиций в российскую автомобильную промышленность // Вестник Московского автомобильно-дорожного государственного технического университета (МАДИ). 2015. № 1. С. 63–68. [Podhaluzina V.A. O meroprijatijah po uvelicheniju pritoka investicij v rossijskiju avtomobil'nuju promyshlennost' // Vestnik Moskovskogo avtomobil'no-dorozhnogo gosudarstvennogo tehničeskogo universiteta (MADI). 2015. № 1. S. 63–68. In Russian.]
12. Потехина Е.В. Привлечение иностранных инвестиций для развития автомобильной промышленности // Современные тенденции развития науки и технологий. 2015. № 6–8. С. 108–113. [Potehina E.V. Privlechenie inostrannyh investicij dlja razvitija avtomobil'noj promyshlennosti // Sovremennye tendencii razvitija nauki i tehnologij. 2015. № 6–8. S. 108–113. In Russian.]
13. Эткин Д.М., Коровкин И.А. О путях привлечения инвестиций в автомобильную отрасль // Журнал автомобильных инженеров. 2016. № 4. С. 41–45. [Jetkin D.M., Korovkin I.A. O putjah privlečenija investicij v avtomobil'nuju otrasl' // Zhurnal avtomobil'nyh inzhenerov. 2016. № 4. S. 41–45. In Russian.]
14. Becker H. (2009). “Internationalisierungsdefizite der deutschen Automobilindustrie — Benchmark Toyota”, in: Keuper Fr., Schunk H. (Eds.) *Internationalisierung deutscher Unternehmen*, Gabler Wiesbaden. P. 515–544.
15. BMW (1999). “BMW mit eigenem Vertrieb und Montage in Russland”. 17.03.1999. Available at: URL: <https://www.press.bmwgroup.com/deutschland/article/detail/T0005644DE/bmw-mit-eigenem-vertrieb-und-montage-in-russland?language=de> (accessed: 12 September 2017).
16. BMW (2017). “Geschäftsbericht 2016”. Available at: URL: https://www.bmwgroup.com/content/dam/bmw-group-websites/bmwgroup_com/ir/downloads/de/2017/GB/13044_BMW_GB16_de_Finanzbericht.pdf (accessed: 12 September 2017).
17. Daimler AG (2016). “Geschäftsbericht 2016”. Available at: URL: <https://www.daimler.com/dokumente/investoren/berichte/geschaeftsberichte/daimler/daimler-ir-geschaeftsbericht-2016.pdf> (accessed: 12 September 2017).
18. Daimler AG (2017). “Daimler Financial Services 2017”. Available at: URL: <https://www.daimler.com/konzern/geschaeftsfelder/daimler-financial-services/> (accessed: 12 September 2017).
19. Dunning J.H. (1973). “The determinants of international production”, *Oxford University Press*. 25/№ 3. P. 289–336.
20. Dunning J.H. (1993). “Trade, location of economic activity and the multinational enterprise: a search for an eclectic approach”, *The theory of transnational corporations*. 1. P. 183–218.

21. Heidemann T. (2016). "Automobilindustrie in Russland: Durchhalten trotz Umsatzrückgang". 22.04.2016. Available at: URL: <https://www.cmshs-bloggt.de/international/automobilindustrie-russland-aktuelle-probleme/> (accessed: 12 September 2017).
22. Handelsblatt (2017). "Daimler baut neues Mercedes-Werk nahe Moskau". 21.02.2017. Available at: URL: <http://app.handelsblatt.com/unternehmen/industrie/automarkt-russland-daimler-baut-neues-mercedes-werk-nahe-moskau/19424288.html> (accessed: 12 september 2017).
23. Klug F. (2010). *Logistikmanagement in der Automobilindustrie*, Springer: Heidelberg.
24. Mühlbauer P. (2017). "Daimler baut Autowerk in Russland". *Telepolis*. 21.06.2017. available at: URL: <https://www.heise.de/tp/features/Daimler-baut-Autowerk-in-Russland-3751192.html> (accessed: 12 September 2017).
25. Meissner H.-R. (2013). "Die Bedeutung der Automobilindustrie für die deutsche und die europäische Wirtschaft". *Blick Log*, 31.10.2013. Available at: URL: <http://www.blicklog.com/2013/10/31/die-bedeutung-der-automobilindustrie-fr-die-deutsche-und-europaische-wirtschaft/> (accessed: 12 September 2017).
26. N-tv (2017). "Daimler baut neues Werk in Russland". 12.09.2017. Available at: URL: <http://www.n-tv.de/wirtschaft/Daimler-baut-neues-Werk-in-Russland-article19897756.html> (accessed: 12 september 2017).
27. PWG (2017). *Рынок легковых и коммерческих автомобилей в России: результаты 2016 г. и перспективы развития. Февраль 2017 г.* [Ryнок legkovykh i kommercheskikh avtomobilej v Rossii: rezul'taty 2016 g. i perspektivy razvitija. Fevral' 2017. In Russian]/Режим доступа: URL: <http://www.pwc.ru/ru/automotive/publications/assets/automotive-market-of-russia-feb16/auto-report-rus.pdf> (дата обращения 07.08.2017).
28. Spatz J., Nunnenkamp P. (2002). *Globalisierung der Automobilindustrie*, Springer: Berlin, Heidelberg.
29. Statista (2017a). *Größte Automärkte weltweit: 2017*. Available at: URL: <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/164769/umfrage/groesste-automaerkte-weltweit-nach-pkw-neuzulassungen/> (accessed: 12 September 2017).
30. Statista (2017b). *Marktanteile von Autoherstellern in Europa*. Available at: URL: <https://de.statista.com/infografik/8100/marktanteile-von-autoherstellern-in-europa/> (accessed: 12 september 2017).
31. Wyman O. (2013). Globale Automobilindustrie bleibt langfristig Wachstumsmarkt. "State of the Automotive Industry 2013". 29.08.2013. available at: URL: <http://www.presseportal.de/pm/66435/2545143> (accessed: 12 September 2017).
32. VDA (2015). "Russland bleibt wichtiger Nutzfahrzeugmarkt, trotz derzeit schwieriger Lage", Available at: URL: <https://www.vda.de/de/presse/Pressemeldungen/20150908-Russland-bleibt-wichtiger-Nutzfahrzeugmarkt-trotz-derzeit-schwieriger-Lage.html> (accessed: 12 September 2017).
33. Volkswagen (2017). Wir definieren Mobilität neu. Geschäftsbericht 2016. Available at: URL: https://www.volkswagenag.com/presence/investorrelation/publications/annual-reports/2017/volkswagen/de/Y_2016_d.pdf (accessed: 12 September 2017).

ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РОССИИ: ТЕКУЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА И ПЕРСПЕКТИВЫ¹

Аннотация

В исследовании дана характеристика экспортного потенциала современной России: выявлены его особенности за минувшее десятилетие, отмечены современные тенденции, проблемы и перспективы. Сделан акцент на поиске новых возможностей роста российского экспорта за счет несырьевых отраслей, таких как информационные технологии, строительство, развитие въездного медицинского туризма, а также область культуры и искусства. Отмечена важность имиджевой составляющей экспорта и мер его поддержки. Приводятся примеры деятельности различных российских компаний, иллюстрирующие наличие и успешное развитие экспортного потенциала в разных отраслях национальной экономики.

Ключевые слова: международная торговля; Россия; санкции; экспорт; экспортный потенциал.

Alexander I. Pogorletskiy
Saint Petersburg State University,
Russia

EXPORT POTENTIAL OF RUSSIA: CURRENT CHARACTERISTICS AND PROSPECTS

Abstract

The research provides characteristics of the contemporary Russian export potential taking into account its peculiarities for last decade, modern tendencies, problems and prospects. The author tries to find new growth possibilities for Russian non-raw material industries such as information technologies, construction, inward medical tourism, as well as culture and art. The paper emphasizes the importance of image export component and institutional export support. The author cites several cases of Russian companies illustrating the existence and favorable progress of export potential in various sectors of the national economy.

Keywords: international trade; Russia; sanctions; export; export potential.

¹ Статья выполнена в рамках Проекта РФФИ № 17-02-00688 «Трансформация внешнеэкономической политики России в меняющихся геополитических условиях».
The article was wrote in frames of the Russian Foundation for Basic Research Project № 17-02-00688 “Transformation of Russian Foreign Economic Policy in a Changing Geopolitics”.

Введение

В настоящее время 2/3 российского товарного экспорта приходится на энергоносители и продукцию горнодобывающей промышленности, а среди экспорта услуг треть составляют транспортные перевозки, что связано с естественными (абсолютными) преимуществами, которые Россия использует с незапамятных времен. Вместе с тем современный этап развития мировой экономики требует наращивания экспортного потенциала страны за счет высоких технологий и имеющегося интеллектуального капитала. Кроме того, зачастую затруднения в экспорте связаны еще и с тем, что, обладая теми или иными товарами, услугами либо технологиями, Россия просто не может правильно организовать продвижение своих продуктов на зарубежные рынки, создав соответствующую систему поддержки и лицензирования, а также придав российской продукции позитивную имиджевую составляющую¹. Очевидно, что рост экспортного потенциала РФ должен быть связан с необходимыми как структурными, так и маркетинговыми компонентами.

Цель данного исследования — оценить текущее состояние экспорта товаров и услуг в Российской Федерации, а также обозначить некоторые возможные направления роста экспортного потенциала отечественной экономики (при этом акцент будет сделан на перспективы поставок на внешние рынки ряда российских высокотехнологичных товаров и форсирование экспортных продаж определенных видов услуг).

Российский экспорт за минувшее десятилетие: оценка состояния и характеристика проблем

Ключевые характеристики статистики экспорта РФ за период 2007 — 2016 гг. представлены в табл. 1, составленной на основе данных ВТО за соответствующие годы (использованы ежегодники Trade Profiles 2008–2017). Анализ данной таблицы позволяет нам сделать следующие выводы:

- начиная с 2013 г. Россия существенно ухудшила свои позиции ведущего мирового экспортера, опустившись к 2016 г. с 8-го на 17-е место в рейтинге экспортеров товаров и с 21-го на 25-е место в рейтинге экспортеров услуг, при этом потеряв почти 40% былой доли мирового экспорта товаров и чуть больше четверти доли мирового рынка услуг;

¹ В настоящее время в числе Топ-10 российских брендов (включая культурные) неизменными лидерами являются «Калашников» (автомат Калашникова) и «водка» (водка «Столичная» / «Московская») (см.: Brand Report (2013), Мильчин (2014), Захаров (2015)), что едва ли позволяет позитивно воспринимать Россию и российскую культуру в мире.

Ключевые характеристики экспорта Российской Федерации в 2007–2016 гг.

Основные показатели экспорта	Годы										
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	
Место в мировом рейтинге стран-экспортеров	Товары	12	9	13	12	9	8	10	11	15	17
	Услуги	17	22	23	23	22	22	21	22	24	25
Доля в мировом экспорте (%)	Товары	2,55	2,93	2,43	2,63	2,86	2,88	2,78	2,62	2,06	1,77
	Услуги	1,19	1,34	1,23	1,19	1,28	1,34	1,39	1,31	1,07	1,03
Объем экспорта, млрд долл.	Товары	355,2	471,6	303,4	400,1	522,0	529,3	523,3	497,8	340,3	281,8
	Услуги	39,1	50,7	41,2	44,0	53,3	58,3	64,8	64,9	51,0	49,7
Динамика экспорта (% к предыдущему году)	Товары	+17	+33	-36	+32	+30	+1	-1	-5	-31	-17
	Услуги	+27	+30	-19	+21	+22	+7	+11	-6	-21	-2
Товарная структура экспорта (%)	Сельскохозяйственные продукты	6,6	5,3	6,9	5,2	5,7	6,0	5,7	6,2	8,0	8,0
	Промышленные товары	19,4	20,0	21,1	20,2	19,3	19,6	19,3	20,8	22,3	22,3
Энергоносители и минералы	Энергоносители и минералы	72,5	73,1	69,0	70,4	71,8	71,3	71,4	70,3	67,4	67,4
	Прочее	2,3	2,3

Основные показатели экспорта		Годы									
		2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Ведущие страны — потребители российского экспорта товаров (место и доля в % в структуре экспорта России)	1.	ЕС (55,8)	ЕС (56,8)	ЕС (45,9)	ЕС (52,2)	ЕС (48,4)	ЕС (45,1)	ЕС (45,8)	ЕС (45,8)	ЕС (39,6)	ЕС (45,8)
	2.	Турция (5,2)	Турция (5,9)	Китай (5,6)	Украина (5,8)	Китай (7,3)	Китай (6,4)	Китай (6,8)	Китай (6,8)	Китай (8,2)	Китай (9,8)
	3.	Украина (4,7)	Беларусь (5,1)	Турция (3,6)	Турция (5,1)	Украина (3,8)	Беларусь (4,0)	Япония (3,7)	Япония (3,7)	Япония (4,2)	Беларусь (4,9)
	4.	Китай (4,5)	Украина (5,0)	Украина (3,4)	Китай (5,1)	США (3,4)	Турция (3,0)	Казахстан (3,3)	Казахстан (3,3)	Респ. Корея (3,8)	Турция (4,8)
	5.	Швейцария (4,1)	Китай (4,5)	Казахстан (3,1)	Беларусь (4,5)	Турция (3,2)	Япония (2,9)	Беларусь (3,2)	Беларусь (3,2)	...	Респ. Корея (3,5)
Структура экспорта услуг (%)	Транспорт	30,3	29,6	30,0	33,9	31,9	32,6	31,7	31,7	33,0	34,3
	Туризм	24,6	23,6	22,8	20,4	21,4	19,2	18,5	18,1	16,4	15,7
	Прочие коммерческие услуги	45,1	46,8	47,2	45,6	46,8	48,2	49,7	45,3	45,3	43,7
Услуги, связанные с продажей товаров	4,9	5,1	6,3

Составлено по: Trade Profiles 2008–2017, WTO database (URL: <https://www.wto.org>).

- также с 2013 г. темпы роста российского экспорта товаров и услуг — отрицательные;
- заметных изменений в товарной структуре российского экспорта за минувшее десятилетие не произошло: в ней по-прежнему доминируют сырьевые товары (больше 2/3 экспорта), а промышленная продукция увеличила свою долю крайне незначительно, так и не достигнув к 2016 г. четверти товарного экспорта;
- из списка ведущих стран-потребителей российских экспортных товаров исчезла Украина (ее доля в отдельные годы доходила почти до 6%), сократилась также доля Евросоюза (с почти 57% до менее 46%), но зато более чем вдвое (с 4,5% до 9,8%) нарастил свою долю Китай, возросли соответствующие пропорции Японии и Республики Корея — очевиден постепенный поворот курса внешнеторговой политики России с Европы на Азию;
- в структуре экспорта российских услуг возросла значимость транспорта (с 30% до 34,3%), но уменьшилась доля туризма (с 24,6% экспорта услуг в 2007 г. до 15,7% в 2016 г.).

Обозначенные изменения в экспорте России заставляют задуматься над решением имеющихся проблем, в том числе обратить внимание на имеющиеся потенциальные возможности по наращиванию российского экспорта, особенно в его несырьевых сегментах. Кроме того, нужно принять во внимание постепенную (на волне нового витка «санкционной войны» между Россией, США и Евросоюзом) изоляцию российских государственных структур, вовлеченных во внешнеэкономическую деятельность. Таким образом, следует провести большую диверсификацию российского экспорта, найдя при этом такие ниши на мировом рынке товаров и услуг, которые позволили бы реализовать свой потенциал как частному сектору экономики, так и наиболее открытым к международному сотрудничеству российским регионам. Мы обратим внимание на некоторые, на наш взгляд, перспективные сферы бизнеса, в рамках которых вполне реально наращивание экспортного потенциала Российской Федерации, в том числе с учетом угроз геополитического характера, рассмотрев при этом возможности (1) поставок на внешние рынки отечественной высокотехнологичной продукции, (2) более активной экспортной деятельности российских строительных компаний, (3) развития въездного медицинского туризма, (4) продвижения российской культуры и искусства за рубеж. На примере данных пяти областей мы покажем, что Россия вполне может быть конкурентоспособна на мировых рынках в вышеозначенных видах деятельности.

Высокотехнологичный экспорт: перспективные направления развития

Из индустрии высоких технологий, на наш взгляд, имеющиеся заделы и перспективные разработки отечественных производителей дают неплохие шансы на прочные позиции в такой, в частности, сфере, как экспорт информационно-коммуникационных технологий, включая программные продукты. В этой области Россия является одним из мировых лидеров.

Экспорт российских информационных технологий за рубеж в 2016 г. составил 7 млрд долл., в 2017 г. ожидается его рост до 10 млрд долл. (Дембинская, 2017), что делает Российскую Федерацию одним из важных игроков на мировом рынке программного обеспечения и прочих продуктов сферы ИТ. В настоящее время российская ИТ-индустрия является одним из драйверов высокотехнологического развития: немногие страны мира могут похвастаться собственными интернет-поисковиками (Яндекс), социальными сетями (ВКонтакте и Одноклассники), системами комплексной защиты виртуальной информации (Лаборатория Касперского) и программными продуктами для ведения бухгалтерского учета (1С). Российские аналитики при этом утверждают, что эффективность инвестиций в разработку отечественного программного обеспечения оказывается в пять раз выше, чем от покупки зарубежного (Финмаркет, 2017).

Примечательно, что даже международные скандалы с обвинениями в адрес российских хакеров оказали отечественному программированию скорее позитивную поддержку с точки зрения репутации национальных программистов как высококласных специалистов, способных на равных конкурировать с США. Тем не менее недальновидной для дальнейшего успешного развития данной сферы в России является избыточная государственная опека, выражающаяся в растущем контроле информационных потоков, что вынуждает наиболее одаренных представителей отечественной ИТ-индустрии реализовывать свои прорывные проекты за рубежом (Павел Дуров и мессенджер *Telegram*).

Экспортная деятельность российских строительных компаний

Традиционно считается, что экспортировать стройматериалы невыгодно, намного проще локализовать их производство на местах. Вместе с тем российские строительные компании достаточно успешно осуществляют поставки цемента, строительных блоков, кирпича, строительных растворов, бетона, каменной ваты, а также изделий из стекла как на рынок стран СНГ, так и в Евросоюз и Китай. В частности, лидер строительного рынка

Северо-Запада России Группа ЛСР с 2014 г. экспортирует кирпич собственного производства (компания является крупнейшим в РФ производителем керамического кирпича) в Беларусь, Казахстан, Германию и Финляндию. При этом российские кирпичи оказываются наполовину дешевле соответствующих зарубежных аналогов даже с учетом логистики их поставок на финский рынок (Ради Дома про, 2015). В свою очередь, «ТехноНИКОЛЬ» — крупнейший российский экспортер стройматериалов, базирующийся на Дальнем Востоке, научился конкурировать по себестоимости своей продукции (к примеру, каменной ваты) даже с китайскими производителями, открыв для себя рынки стран Юго-Восточной Азии (Лалякина, 2015). Есть успехи и у строительных компаний — представителей малого и среднего бизнеса. Так, компания из Ростовской области «Ю-Мет» — поставщик строительных металлоконструкций — только за 2015 г. увеличила свою экспортную выручку на 180% (Восткова и др., 2017). Подобные примеры свидетельствуют о том, что и мировой рынок строительных материалов, на котором существует достаточно жесткая конкуренция со стороны как транснациональных строительных гигантов, так и национальных производителей, постепенно покоряется российским строителям, грамотно организовавшим свой бизнес.

Что касается экспорта строительных услуг, то за период 2013–2015 годов он сократился с 6 до 3,7 млрд долл. При этом в 2015 г. основной доход (2,9 млрд долл.) был получен российскими субподрядчиками за реализацию ими строительных работ в России в интересах резидентов зарубежных стран (Центральный Банк Российской Федерации, 2016). Таким образом, можно предположить наличие серьезных проблем в данной сфере: спад строительной активности на российском рынке на фоне замедления темпов экономического развития, а также ужесточение режима санкций на отечественные компании с государственным участием нанесут достаточно чувствительный удар данной сфере российского экспорта, распространяясь как на строительство транспортно-инфраструктурных объектов, так и на реализацию прочих проектов, реализуемых по программе государственно-частного партнерства. В том числе это станет серьезным препятствием для роста объемов услуг по строительству объектов ядерной энергетики, оказываемых российскими строительными компаниями за рубежом. Вместе с тем определенные надежды в области экспорта строительных услуг связаны с реализацией Россией ряда масштабных инфраструктурных объектов за рубежом — в странах третьего мира. Одним из них является инвестиционный проект создания российской промышленной зоны в Египте, который потребует около 7 млрд вложений в течение ближайших 13 лет (Ведомости, 2017).

Развитие въездного медицинского туризма

По экспертным оценкам, Россия находится на пятой позиции в мире по привлекательности для медицинского и оздоровительного туризма. Вместе с тем по реальной реализации своих возможностей в качестве мирового центра оказания лечебной помощи она всего лишь 59-я, хотя количество иностранцев, которые приезжают в РФ с целью медицинского туризма, составляет от 7 до 8 млн человек в год (Варламов, 2016). При этом 44% въездных медицинских туристов обращаются в России за стоматологической помощью, 23% — за гинекологической (включая экстракорпоральное оплодотворение), 17% прибегают к услугам пластической хирургии, 11% — ортопедии и травматологии, 3% становятся пациентами сердечно-сосудистых хирургов, а 2% — офтальмологов (РБК, 2017). Большая часть иностранцев, проходящих лечение в России, это русскоговорящие пациенты, выходцы из стран постсоветского пространства. 90% из них предпочитают обращаться в лечебные учреждения Москвы и Санкт-Петербурга, где стандарты оказания медицинской помощи близки к лучшей мировой практике. Но, как можно заметить из данных статистики, на сложные и высокотехнологичные виды экспорта медицинских услуг едва ли приходится их десятая часть.

Вместе с тем в настоящее время в России функционирует немало передовых по своей оснащенности, клинической практике и научно-исследовательской деятельности медицинских центров, в том числе в онкологии и ядерной медицине, кардиохирургии и хирургии суставов, эндокринологии и гематологии, эпидемиологии и многих других областях. К примеру, в Петербурге работает уникальный для мировой клинической практики Институт мозга человека им. Бехтерева Российской академии наук, Медицинский институт имени Березина Сергея (МИБС) — это второй по загруженности в мире Центр онкологии, радиохирургии и стереотаксической радиотерапии по числу операций на установке гамма-нож (статистика 2013–2014 годов), а Научно-исследовательский детский ортопедический институт имени Турнера проводит больше всех в мире операций по трансплантации пальцев стопы ног (Варламов, 2016). В рамках передовых мировых стандартов оказания кардиохирургической помощи в круглосуточном режиме в Северной столице функционирует около 20 стационаров, в городе действует уникальная программа подготовки молодых врачей в области лечения раковых заболеваний «Высшая школа онкологии». Все это подтверждает наличие возможностей для расширения объема оказания медицинских услуг на экспорт, чему в настоящее время уделяется достаточно много внимания. Стимулированию продаж услуг российской медицины за рубеж посвящена специализированная выставка «Медицинский туризм», с 2009 г. проходящая на крупнейшей выставочной площадке Петербурга — в Экспофоруме. Очевидно,

что в обозримом будущем можно рассчитывать на позитивный тренд в развитии въездного медицинского туризма в России, в особенности благодаря успехам реализации государственных программ развития высокотехнологичной помощи в России, «Фарма-2020», реализации ГЧП в сфере медицины и притока в данную область частных инвестиций (на базе них был создан, в частности, МИБС).

Продвижение российской культуры и искусства за рубеж

В настоящее время стоимостные объемы поставок продуктов российской культуры и искусства за рубеж не слишком большие и с трудом могут быть вычленены из общей статистики экспорта. Вместе с тем у них есть достаточно важная имиджевая составляющая, позволяющая использовать т. н. «мягкую силу» в экспансии России на внешние рынки. Действительно, хорошей альтернативой таким брендовым товарам России, как «автомат Калашникова» или «русская водка», изначально обладающими негативными восприятиями, вполне могут быть однозначно позитивные «русский балет» или «русское фигурное катание», а *Mishka* из одного из самых популярных в мире мультсериалов «Маша и Медведь» ломает стереотипы олицетворения России на Западе в виде агрессивного, дикого и коварного медведя. В период геополитической конфронтации с Западом, когда санкции — это «всерьез и надолго», России важно демонстрировать миру, в том числе своим «западным партнерам», свою открытость к контактам, дружелюбие и способность мирного взаимодействия с самыми разными культурами. Кроме того, в условиях, когда сужаются возможности для взаимовыгодного торгового сотрудничества на постсоветском пространстве, где русский язык потерял свой былой авторитет силы мягкого влияния, в том числе и в культурной сфере, важно наметить новые перспективные направления продвижения российской культуры и искусства за рубеж.

К счастью, примеров такого «экспорта» российского культурного кода можно найти не так уж и мало. Так, традиции российской школы фигурного катания, а также успехи российских фигуристов обрели немало поклонников и в Европе, и в Азии (особенно в Японии), и даже в Северной Америке. Соответственно, на крупных международных соревнованиях (Кубок «Ростелекома» и чемпионат Европы-2018 в Москве) можно видеть наплыв зарубежных туристов, лояльно настроенных к России. Как правило, при аншлагах проходят зарубежные гастроли ведущих российских балетных, оперных и музыкальных коллективов. Все это еще и со временем вызывает растущий поток зарубежных учащихся в российские вузы, мастер-студии и спортивные школы, что означает не только экспортные поступления (которые,

в принципе, невелики), но и, что более важно, позитивный настрой в отношении к России у все большего числа приверженцев российской культуры и искусства. При этом важно формировать позитивный бренд России в глазах западных потребителей с самого детства.

Успех российского мультфильма «Маша и Медведь» — отличный кейс, как это можно сделать, отбросив имперско-идеологическую составляющую. Более миллиарда просмотров одной из серий на *YouTube*, трансляция по телеканалам в 22 странах мира с адаптированным переводом, доходы от продаж почти 300 млн долл. в 2016 г. (Устинова, 2016), любовь и детской аудитории, и родителей не только в христианских, но и в мусульманских странах, умелый маркетинг — вполне достойно для того, чтобы рекомендовать данный пример для более пристального изучения, в том числе российскими экспортерами в других сферах деятельности. Таких высококачественных продуктов с широким охватом целевой аудитории по всему миру, что позволяет не только получать доходы, но еще и высокую степень лояльности стране-производителю, у России не очень много, но успех одного из них может позитивно влиять на появление достойных последователей.

Проблемы и перспективы выхода российских поставщиков товаров и услуг на зарубежные рынки

Хотя принято считать, что расширению российского экспорта несырьевых товаров препятствует их невысокий уровень качества и недостаточная инновационность, это не всегда так. И программные продукты, и кирпичи, и мультфильмы российского производства — это качественные продукты, соответствующие глобальным трендам. Но зачастую российские производители элементарно плохо работают с каналами и системами сбыта (включая лицензирование и франчайзинг), не знают зарубежные рынки и тенденции на них, не в состоянии предложить надежный послепродажный сервис и не готовы сами создавать ауру положительного имиджа своей продукции. Конечно, крупные российские экспортеры в последнее время много что в своей деятельности меняют в лучшую сторону, добиваясь успехов, но малый и средний бизнес, как правило, чаще оказывается в затруднительном положении. Для решения комплексных проблем в деле наращивания экспорта российских товаров и услуг за рубеж желательна всемерная поддержка государства, главной задачей которого становится не просто субсидирование отечественных экспортеров, но и использование косвенных методов продвижения создаваемых ими продуктов на зарубежные рынки. Примечательно, что в последнее время государство обратило внимание на имиджевую составляющую, акцентировав усилия на привлекательности национального бренда «Made in Russia».

Вместе с тем рецепты успешного экспорта российских товаров и услуг за рубеж не столь уж и сложен: минимум прямого участия государства в проектах, которые вполне могут быть успешными без государственного финансирования и контроля (производство каменной ваты на экспорт или создание школы повышения балетного мастерства зарубежных исполнителей), но более активное участие государства в создании необходимой инфраструктуры экспорта (качественное образование, налоговое стимулирование, регулирование финансового сектора, создание особых экономических зон и проч.), умелое управление каналами сбыта, использование механизмов защиты российских экспортеров в рамках членства в ВТО от заградительных импортных пошлин и обвинений в демпинге, а также всемерное повышение узнаваемости России и ее продуктов через высокое качество товаров и услуг российского производства, а также их позитивный имидж.

Заключение

Наше исследование позволяет сделать следующие выводы:

- несмотря на трудности в современном экономическом развитии, а также вопреки растущему влиянию геополитических факторов Российская Федерация обладает определенным потенциалом для увеличения количественного и качественного экспорта товаров и услуг;
- неплохими возможностями для форсированного развития экспортного потенциала России обладают такие сферы деятельности, как информационные технологии, производство строительных материалов и оказание строительных услуг, въездной медицинский туризм и область культуры и искусства — в них действующий против России санкционный режим не является препятствием к расширенной бизнес-активности, в том числе с участием зарубежных инвесторов;
- при продвижении российских товаров и услуг на зарубежные рынки необходимо учитывать имиджевую составляющую, повышая позитивный образ России для зарубежных потребителей, и наилучшими шансами в данном направлении обладают культурные экспортные продукты России;
- многочисленные истории успеха отдельных российских компаний-экспортеров товаров и услуг свидетельствуют о наличии у России экспортного потенциала в выявленных нами несырьевых отраслях, причем данный потенциал поступательно нарастает.

ЛИТЕРАТУРА

1. Варламов А. (2016). Лечебное путешествие // Коммерсант.ru 2016. 25 мая. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/2994141> (дата обращения: 13.08.2017).
2. Ведомости (2017). Новости. 9 августа. «Инвестиции в создание российской промзоны в Египте составят около \$6,9 млрд.» URL: <https://www.vedomosti.ru/newsline/economics/news/2017/08/08/728525-investitsii> (дата обращения: 13.08.2017).
3. Востокова А., Чумичев А., Козлов В. (2017). Как масштабировать южный экспорт // Эксперт online. 2017. 10 августа. URL: <http://expert.ru/south/2017/05/kak-masshtabirovat-yuzhnyj-eksport/> (дата обращения: 13.08.2017).
4. Дембинская Н. (2017). Технологии на экспорт: почему России нужен глобальный IT-рынок // РИА Новости. 2017. 27 января. URL: <https://ria.ru/economy/20170127/1486662978.html> (дата обращения: 13.08.2017).
5. Захаров И. (2015). Самые знаменитые бренды России в мире. 2015. 27 марта. URL: <http://basetop.ru/samyie-znamenityie-breindy-rossii-v-mire/> (дата обращения: 13.08.2017).
6. Лалякина А. (2015). Российские стройматериалы ждут в Китае и Индии // Известия. 2015. 3 сентября. URL: <http://iz.ru/news/590861> (дата обращения: 13.08.2017).
7. Мильчин К. (2014). 10 российских культурных брендов, известных в мире. URL: http://expert.ru/russian_reporter/2014/22/10-rossijskih-kulturnyih-brendov-izvestnyih-v-mire/ (дата обращения: 13.08.2017).
8. Ради Дома про. Новости. 2015. 24 апреля. «Группа ЛСР начала экспорт кирпича в Европу.» URL: <http://www.radidomapro.ru/ryedkztzij/proyzvodstvo-materialov/stroymateriali/gruppa-lsr-natchala-eksport-kirpitscha-v-evropu-12554.php> (дата обращения: 13.08.2017).
9. РБК Санкт-Петербург и область. 2017. 26 мая. «Петербург бросает вызов мировым центрам медицинского туризма.» URL: <http://spb.rbplus.ru/news/592c21a17a8aa9462dd403a2> (дата обращения: 13.08.2017).
10. Устинова Н. (2016). «Маша и Медведь»: История успеха // Русский очевидец / L'observateur russe. Французская газета на русском языке. 2016. 5 июля. URL: <http://rusoch.fr/ru/events/masha-i-misha-istoriya-uspеха.html> (дата обращения: 13.08.2017).
11. Финмаркет. Новости. 2017. 16 августа. «Эффективность вложений средств в разработку российского ПО в пять раз выше, чем от покупки зарубежного софта.» URL: <http://www.finmarket.ru/news/4589026> (дата обращения: 16.08.2017).
12. Центральный Банк Российской Федерации, 2016. «Внешняя торговля Российской Федерации услугами 2015. Статистический сборник.» URL: https://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/External_Trade_in_Services_2015.pdf (дата обращения: 13.08.2017).
13. Эксперт. 2017. 12 мая. «Россия наращивает экспорт.» URL: <http://expert.ru/2017/05/12/eksport/> (дата обращения: 13.08.2017).
14. BrandReport (2013). Энциклопедия брендов. 2013. 23 февраля. «Российские бренды, популярные за рубежом.» URL: <http://www.brandreport.ru/rossijskie-breindy-populyarnye-za-rubezhom/> (дата обращения: 13.08.2017).

REFERENCES

1. *Varlamov A.* (2016). Lechebnoe puteshestvie [Medical journey]. *Kommersant.ru* 2016. May, 25. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/2994141> (accessed: 13.08.2017) (In Russian).
2. *Vedomosti* (2017). Novosti. August, 9. «Investicii v sozdanie rossijskoj promzony v Egipte sostavjat okolo \$6,9 mlrd.» [Investments to creation a Russian industrial zone in Egypt evaluates as \$6,9 billion]. URL: <https://www.vedomosti.ru/newline/economics/news/2017/08/08/728525-investitsii> (accessed: 13.08.2017) (In Russian).
3. *Vostokova A., Chumichjov A., Kozlov V.* (2017). Kak masshtabirovat' juzhnyj jeksport [How to scale southern export]. *Jekspert online*. 2017. August, 10. URL: <http://expert.ru/south/2017/05/kak-masshtabirovat-yuzhnyj-eksport/> (accessed: 13.08.2017) (In Russian).
4. *Dembinskaja N.* (2017). Tehnologii na jeksport: pochemu Rossii nuzhen global'nyj IT-rynok [Technology for export: why Russia needs a global IT market]. *RIA Novosti*. 2017. January, 27. URL: <https://ria.ru/economy/20170127/1486662978.html> (accessed: 13.08.2017) (In Russian).
5. *Zaharov I.* (2015). Samye znamenitye brendy Rossii v mire. [The most famous brands of Russia in the World]. 2015. March, 27. URL: <http://basetop.ru/samye-znamenit-yie-brendyi-rossii-v-mire/> (accessed: 13.08.2017) (In Russian).
6. *Laljakina A.* (2015). Rossijskie strojmaterialy zhdut v Kitae i Indii. [Russian building materials is expected in China and India]. *Izvestija*. 2015. September, 3. URL: <http://iz.ru/news/590861> (accessed: 13.08.2017) (In Russian).
7. *Mil'chin K.* (2014). 10 rossijskih kul'turnyh brendov, izvestnyh v mire. [10 Russian cultural brands known in the World]. URL: http://expert.ru/russian_reporter/2014/22/10-rossijskih-kulturnyh-brendov-izvestnyh-v-mire/ (accessed: 13.08.2017) (In Russian).
8. *Radi Doma pro.* (2015). Novosti. April, 24. «Gruppa LSR nachala jeksport kirpicha v Evropu.» [LSR Group started to export bricks to Europe]. URL: <http://www.radidomapro.ru/ryedktzij/proyzvodstvo-materialov/stroyateriali/gruppa-lsr-natchala-eksport-kirpicha-v-evropu-12554.php> (accessed: 13.08.2017) (In Russian).
9. *RBK Sankt-Peterburg i oblast'.* (2017). May, 26. «Peterburg brosaet vyzov mirovym centram medicinskogo turizma.» [Petersburg defies world centers of medical tourism]. URL: <http://spb.rbplus.ru/news/592c21a17a8aa9462dd403a2> (accessed: 13.08.2017) (In Russian).
10. *Ustinova N.* (2016). «Masha i Medved'»: Istorija uspeha. [«Masha and the Bear»: a story of success]. *Russkij ochevidec / L'observateur russe*. Francuzskaja gazeta na russkom jazyke. 2016. July, 5. URL: <http://rusoch.fr/ru/events/masha-i-misha-istoriya-uspexa.html> (accessed: 13.08.2017) (In Russian).
11. *Finmarket.* Novosti. (2017). August, 16. «J'effektivnost' vlozhenij sredstv v razrabotku rossijskogo PO v pjat' raz vyshe, chem ot pokupki zarubeznogo softa.» [The effectiveness of the investment in the development of the Russian software five times higher than from the purchase of the foreign one]. URL: <http://www.finmarket.ru/news/4589026> (accessed: 16.08.2017) (In Russian).
12. *Central'nyj Bank Rossijskoj Federacii* (2016). «Vneshnjaja trgovlja Rossijskoj Federacii uslugami 2015. Statisticheskij sbornik.» [Foreign trade of the Russian Federation of ser-

vices, 2015. Statistical yearbook]. URL: https://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/External_Trade_in_Services_2015.pdf (accessed: 13.08.2017) (In Russian).

13. Jekspert. (2017). May, 12. «Rossija narashivaet jeksport.» [Russia increases export]. URL: <http://expert.ru/2017/05/12/eksport/> (accessed: 13.08.2017) (In Russian).
14. BrandReport (2013). Jenciklopedija brendov. 2013. February, 23. «Rossijskie brendy, populjarnye za rubezhom». [Russian brands, popular abroad]. URL: <http://www.brandreport.ru/rossijskie-brendy-populyarnye-za-rubezhom/> (accessed: 13.08.2017) (In Russian).

Попова Л.В.
Санкт-Петербургский государственный университет, Россия
Борисов Г.В.
Санкт-Петербургский государственный университет, Россия
Расулинежад Э.
Тегеранский университет, Иран

ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА ВНЕШНЮЮ ТОРГОВЛЮ РОССИИ: ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ¹

Аннотация

Основная цель работы состоит в изучении влияния санкций на товарную и региональную структуру внешней торговли Российской Федерации. Используя панельные данные за 2012–2016 гг., мы оценили трехсекторную гравитационную модель, которая, помимо стандартных переменных, включает переменные, показывающие влияние санкций, введенных в отношении России. Полученные результаты подтверждают, что санкции Запада оказывают значительное влияние на структуру внешней торговли России. Существенный негативный эффект ограничительных мер выявлен в торговле России с развитыми странами и членами Евразийского экономического союза. Особенно сильное негативное воздействие на российскую торговлю оказали прямые политические конфликты с Украиной и Турцией.

Ключевые слова: Россия, экономические санкции; международная торговля; гравитационная модель.

Liudmila V. Popova
Saint Petersburg State University, Russia
Gleb V. Borisov
Saint Petersburg State University, Russia
Ehsan Rasoulinezhad
University of Tehran, Iran

THE IMPACT OF SANCTIONS ON RUSSIA'S TRADE FLOWS: PRELIMINARY ESTIMATIONS

Abstract

The purpose of this research is to examine the impact of sanctions on commodity composition and direction of exports and imports of the Russian Federation.

¹ Статья выполнена в рамках гранта Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 17–02–00688 «Трансформация внешнеэкономической политики России в меняющихся геополитических условиях»).

To this end, we use a panel data over 2012–2016 to estimate the three-sector gravity model, which, in addition to standard variables, include dummy variables capturing the effect of sanctions imposed on Russia. Our findings confirm that the Western sanctions have a considerable impact on Russia's trade pattern. A significant negative effect of restrictive measures was revealed in Russia's trade with both developed countries and members of the Eurasian Economic Union. Direct political conflicts with Ukraine and Turkey have a particularly strong negative impact on bilateral trade with these countries.

Keywords: Russia; economic sanctions; international trade; gravity model.

Введение

В 2014–2016 гг. внешнеэкономические связи России претерпели глубокий спад, обусловленный внешнеполитическими конфликтами России с Украиной и Турцией, началом «санкционной войны», резким падением цен на нефть и девальвацией рубля. Санкции и ответные меры со стороны России оказали серьезное негативное влияние на российскую экономику, привели к ухудшению инвестиционного климата в стране, осложнению условий внешних заимствований и деятельности российского бизнеса на зарубежных рынках.

В целях минимизации негативного эффекта от санкций в России был провозглашен курс на переориентацию части торговых и инвестиционных потоков с европейского на азиатское направление, импортозамещение и поддержку экспорта. В ответ на секторальные санкции западных стран Россия в августе 2014 г. ввела эмбарго на продовольственные товары из ЕС, США, Канады, Австралии и Норвегии. В августе 2015 года к списку добавились Албания, Черногория, Исландия и Лихтенштейн. С января 2016 года российское продовольственное эмбарго распространили также на Украину и Турцию¹.

Падение цен на нефть в сочетании с резким обесценением валюты усугубили структурные проблемы российской экономики, привели к снижению потребительского и инвестиционного спроса, в результате чего спрос и предложение товаров на внешнем рынке сократились. В 2014–2016 гг. торговля России уменьшилась практически со всеми группами стран. Конфликт с Украиной, введение экономических санкций и встречных запретов привели к разрыву сложившихся между Россией и ее партнерами производственных цепочек и хозяйственных связей. Из-за тесной зависимости стран СНГ от экономики России кризисные явления в российской экономике повлекли

¹ Ограничения на импорт из Турции были частично устранены уже в октябре 2016 г.

за собой снижение курсов национальных валют и производственный спад в странах Содружества, который оказал негативное влияние на их внешне-торговый оборот.

Для оценки последствий шоков, которые испытали экономика и внешняя торговля России в 2014–2016 годах, мы оценили трехсекторную гравитационную модель двусторонней торговли России с ее 40 крупнейшими торговыми партнерами. В модели анализируются факторы, которые влияют на величину российского экспорта или импорта сельскохозяйственной, сырьевой и промышленной продукции в 2012–2016 гг. В качестве основных независимых переменных модели используются размеры экономики (ВВП), удаленность, наличие общей границы, влияние на торговлю с отдельными группами стран и на внешнюю торговлю России в целом внешних шоков: прямых политических конфликтов, санкций, введенных развитыми странами, последовавших ответных мер, инициированных Россией, падения цены на нефть, изменения валютного курса и процентной ставки.

Обзор литературы

Эффективность применения экономических санкций является дискуссионным вопросом в научной литературе. Ряд исследователей полагает, что меры экономического принуждения могут нанести ощутимый ущерб стране, в отношении которой вводятся ограничения, и вынудить ее руководство изменить политический курс (Choi, 2014; Choi and Luo, 2013; Kaempfer and Lowenberg, 1988). Другие обращают внимание на неэффективность экономических санкций как инструмента внешней политики (Hufbauer et al., 2008; Kaempfer and Lowenberg, 1998). В частности, Хафбауэр и Морган, оценивавшие результативность санкций за продолжительный период времени, пришли к выводу, что санкции оказываются эффективными только в 1/3 случаев (Hufbauer et al., 2008; Morgan et al., 2014). Многие исследователи применяли для изучения последствий санкций гравитационную модель (Hufbauer et al., 1997; Caruso, 2005; Yang et al., 2009; Mehchy et al., 2015 и др.).

Проблеме санкций и оценке их влияния на российскую экономику и внешнюю торговлю посвящен ряд публикаций российских ученых. Российские исследователи сходятся в том, что введение санкций осложнило развитие российской экономики, негативно повлияло на торговлю с традиционными торговыми партнерами, главным образом с ЕС (Клинова, Сидорова, 2014; 2017; Загашвили, 2015; Гладков, 2015; Морозенкова, 2017). Многие авторы утверждают, что реального «разворота» внешнеэкономических связей на Восток не происходит и что в случае прекращения действия санкций или эффекта девальвации рубля торговые потоки вновь переключатся в сторону традиционных партнеров (Внеэкономические связи..., 2016;

Оболенский, 2017). Из всех видов санкций, наложенных на Россию, наиболее негативное воздействие оказали финансовые ограничения. Их последствия для экономики России проанализированы в ряде работ российских ученых (Гурвич и Прилепский, 2016; Орлова, 2014).

Основные результаты

В процессе оценки трехсекторной гравитационной модели были получены результаты, которые являются теоретически обоснованными и совпадают с ожидаемыми значениями. В соответствии с гравитационной теорией увеличение на 1% экономического размера партнера приводит к увеличению импорта России на 0,49–0,62%. Эластичность российского экспорта по отношению к ВВП партнера менее выражена, достигая 0,33 в сфере экспорта сырьевых товаров.

Сильный положительный эффект на двустороннюю торговлю оказывает наличие общей географической границы между Россией и ее партнером. Влияние общей границы на объем торговли в отдельных случаях составляет более чем 600%. Как следует из теории, увеличение дистанции между торговыми партнерами снижает объемы товарооборота из-за увеличения транспортных затрат, роста барьеров и др. Влияние расстояния до торгового партнера оказывает более заметное влияние на российский импорт, который уменьшается на 0,5–1,0% при увеличении расстояния на 1%. Значимого влияния расстояния на российский экспорт не выявлено.

Результаты позволяют сделать вывод о том, что внешние шоки оказали значительное негативное влияние на двустороннюю торговлю России со странами, вовлеченными в конфликты. Прямые внешнеполитические конфликты оказали особенно сильное негативное влияние на двустороннюю торговлю. Конфликты с Украиной и Турцией вызвали снижение российского импорта из этих стран на 47–64% в зависимости от сектора. Уменьшение российского годового экспорта в Украину и Турцию вследствие конфликтов составляет в среднем 26–32%.

Санкции, введенные развитыми странами в отношении России, оказали статистически значимый негативный эффект на объемы двусторонней торговли с ними во всех секторах, за исключением российского экспорта сельскохозяйственных товаров. Сокращение составляет 10–31% от начальных объемов торговли в зависимости от сектора. В наибольшей степени пострадал импорт продовольственной продукции из этих стран.

Внешние шоки также повлияли на торговлю России с ее основными партнерами, входящими в Евразийский экономический союз, — Беларусией и Казахстаном. Снижение объема производства, реальных доходов и потребления в российской экономике привело к сокращению на 10–34%

двусторонней торговли промышленными и сырьевыми товарами между Россией и этими странами. Влияние внешних шоков на торговлю России со странами ЕЭС сельскохозяйственной продукцией не отличается от нуля со статистической точки зрения.

Двусторонняя торговля России с прочими странами пострадала в значительно меньшей степени. Внешние шоки привели к статистически значимому снижению примерно на 20% российского экспорта промышленной продукции и импорта сырьевых товаров. Товарооборот сельскохозяйственных товаров с этими странами, импорт промышленных товаров из них, а также сырьевой экспорт в эти страны не претерпели значительных изменений по сравнению с 2012–2013 гг.

Заключение

Результаты исследования позволяют утверждать, что под влиянием санкций и неблагоприятной внешнеэкономической конъюнктуры структура внешней торговли России претерпевает существенные изменения. На фоне общего снижения объемов торговли происходит замещение традиционных источников импорта и переключение на новые рынки сбыта. Это выражается, в частности, в снижении доли стран ЕС в структуре внешне-торгового оборота России в 2014–2016 гг. и повышении в нем удельного веса стран АТР, главным образом Китая. В наибольшей степени сократился товарооборот с Украиной, с которой Россия находится в состоянии прямого конфликта, и с Турцией.

ЛИТЕРАТУРА

1. Внешнеэкономические связи России: современные вызовы и возможные ответы: Колл. монография / Под ред. В.П. Оболенского. М.: Институт экономики РАН, 2016. 296 с.
2. Гладков И. Внешняя торговля Российской Федерации и санкции: предварительные итоги // *Международная жизнь*. 2015. № 5. С. 112–130.
3. Гурвич Е., Прилепский И. Влияние финансовых санкций на российскую экономику // *Вопросы экономики*. 2016. № 1. С. 5–35.
4. Загашвили В. Западные санкции и российская экономика // *Мировая экономика и международные отношения*. 2015. № 11. С. 69.
5. Клинова М., Сидорова Е. Экономические санкции и их влияние на хозяйственные связи России с Европейским союзом // *Вопросы экономики*. 2014. № 12. С. 67–79.
6. Клинова М., Сидорова Е. Россия — Евросоюз: продолжение санкционного противостояния // *Вопросы экономики*. 2017. № 6. С. 114–127.
7. Морозенкова О. Экономические последствия западных санкций и контрсанкций РФ // *Российский внешнеэкономический вестник*. 2017. № 6. С. 58–74.

8. Оболенский В. Внешнеэкономическая повестка: преодоление спада // Российский внешнеэкономический вестник. 2017. № 5. С. 19–26.
9. Орлова Н. Финансовые санкции против России: влияние на экономику и экономическую политику // Вопросы экономики. 2014. № 12. С. 54–66.
10. Choi S. (2014). “Causes of domestic terrorism”. *Korean Journal of International Studies*. 12. № 1. P. 137–159.
11. Choi S., Luo S. (2013). “Economic sanctions, poverty, and international terrorism”. *International Interactions*. 39. № 2. P. 217–245.
12. Kaempfer W., Lowenberg A. (1988). “The theory of international economic sanctions”. *American Economic Review*. 78. № 4. P. 786–793.
13. Kaempfer W., Lowenberg A. (1998). “Unilateral versus multilateral economic sanctions”. *International Studies Quarterly*. 43. № 1. P. 37–58.
14. Hufbauer G., Elliot K., Cyrus T., Winston E. (1997). *US Economic Sanctions: Their Impact on Trade, Jobs, and Wages*, Peterson Institute for International Economics: Washington, DC, USA.
15. Hufbauer G., Schott J., Kimberly A., Oegg B. (2008). *Economic Sanctions Reconsidered*, Washington, DC: Institute for International Economics.
16. Mehchy Z., Nasser R., Schiffbauer M. (2015). “Trade determinants and potential of Syria: Using a gravity model with an estimation of the Syrian crisis impact on exports”. *Middle East Development Journal*. № 7. P. 226–251.
17. Morgan T., Bapat N., Kobayashi Y. (2014). “Threat and imposition of economic sanctions 1945–2005: Updating the TIES dataset”. *Conflict Management and Peace Science*. 31. № 5. P. 541–558.
18. Yang J., Askari H., Forrer J., Teegen H. (2009). “How Do US Economic Sanctions Affect EU’s Trade with Target Countries?”. *World Economy*. № 32. P. 1223–1244.

REFERENCES

1. Vneshnejeconomicheskie svjazi Rossii: sovremennnye vyzovy i vozmozhnye otvety [*Foreign economic relations of Russia: modern challenges and possible answers*]: Koll. monografija / Pod red. V.P. Obolenskogo. M.: Institut jekonomiki RAN, 2016. 296 s (In Russian).
2. Gladkov I. (2015). “Vneshnjaja trgovlja Rossijskoj Federacii i sankcii: predvaritel'nye itogi” [Foreign Trade of the Russian Federation and Sanctions: Preliminary Results]. *Mezhdunarodnaja zhizn'*. № 5. P. 112–130 (In Russian).
3. Gurvich E., Prilepskij I. (2016). “Vlijanie finansovyh sankcij na rossijskuju jekonomiku” [The impact of financial sanctions on the Russian economy]. *Voprosy jekonomiki*. № 1. P. 5–35 (In Russian).
4. Zagashvili V. (2015). “Zapadnye sankcii i rossijskaja jekonomika” [Western sanctions and the Russian economy]. *Mirovaja jekonomika i mezhdunarodnye otnoshenija*. № 11. P. 69 (In Russian).
5. Klinova M., Sidorova E. (2014). “Jekonomicheskie sankcii i ih vlijanie na hozjajstvennye svjazi Rossii s Evropejskim sojuzom” [Economic sanctions and their impact on Russia's economic relations with the European Union]. *Voprosy jekonomiki*. № 12. P. 67–79 (In Russian).

6. *Klinova M., Sidorova E.* (2017). "Rossija — Evrosojuz: prodolzhenie sankcionnogo protivostojanija" [Russia-EU: the continuation of the sanctions confrontation]. *Voprosy jekonomiki*. № 6. P. 114–127 (In Russian).
7. *Morozenkova O.* (2017). "Jekonomicheskie posledstviya zapadnyh sankcij i kontrsankcij RF" [Economic consequences of Western sanctions and counter-sanctions of the Russian Federation]. *Rossijskij vneshnejekonomicheskij vestnik*. № 6. P. 58–74 (In Russian).
8. *Obolenskij V.* (2017). "Vneshnejekonomicheskaja povestka: preodolenie spada" [Foreign economic agenda: overcoming the recession]. *Rossijskij vneshnejekonomicheskij vestnik*. № 5. P. 19–26 (In Russian).
9. *Orlova N.* (2014). "Finansovye sankcii protiv Rossii: vlijanie na jekonomiku i jekonomicheskuju politiku" [Financial sanctions against Russia: the impact on the economy and economic policy]. *Voprosy jekonomiki*. № 12. P. 54–66 (In Russian).
10. *Choi S.* (2014). "Causes of domestic terrorism". *Korean Journal of International Studies*. 12. № 1. P. 137–159.
11. *Choi S. and Luo S.* (2013). "Economic sanctions, poverty, and international terrorism". *International Interactions*. 39. № 2. P. 217–245.
12. *Kaempfer W., Lowenberg A.* (1988). "The theory of international economic sanctions". *American Economic Review*. 78. № 4. P. 786–793.
13. *Kaempfer W., Lowenberg A.* (1998). "Unilateral versus multilateral economic sanctions". *International Studies Quarterly*. 43. № 1. P. 37–58.
14. *Hufbauer G., Elliot K., Cyrus T., Winston E.* (1997). *US Economic Sanctions: Their Impact on Trade, Jobs, and Wages*, Peterson Institute for International Economics: Washington, DC, USA.
15. *Hufbauer G., Schott J., Kimberly A., Oegg B.* (2008). *Economic Sanctions Reconsidered*, Washington, DC: Institute for International Economics.
16. *Mehchy Z., Nasser R., Schiffbauer M.* (2015). "Trade determinants and potential of Syria: Using a gravity model with an estimation of the Syrian crisis impact on exports". *Middle East Development Journal*. № 7. P. 226–251.
17. *Morgan T., Bapat N., Kobayashi Y.* (2014). "Threat and imposition of economic sanctions 1945–2005: Updating the TIES dataset". *Conflict Management and Peace Science*. 31. № 5. P. 541–558.
18. *Yang J., Askari H., Forrer J., Teegen H.* (2009). "How Do US Economic Sanctions Affect EU's Trade with Target Countries". *World Economy*. № 32. P. 1223–1244.

О ПЕРСПЕКТИВАХ МЕГАРЕГИОНАЛЬНЫХ ТОРГОВЫХ СОГЛАШЕНИЙ

Аннотация

Рассмотрены известные на сегодняшний день мегарегиональные соглашения (МРТС) — ТТИП, ТТП, ВРЭП, СЕТА, партнерство ЕС — Япония. Выявлены мотивы сближения участников этих МРТС, а также противоречия. В частности, обращено внимание на различие подходов к дальнейшей либерализации торговли между США — с одной стороны и ЕС, Канадой и Японией — с другой. Сделаны предположения относительно ближайших перспектив их МРТС.

Ключевые слова: мегарегиональные торговые соглашения, ВТО, МРТС, ТТИП, ТТП, ВРЭП, СЕТА, экономическое партнерство ЕС — Япония.

ABOUT THE PROSPECTS OF MEGAREGIONAL TRADE AGREEMENTS

Alexey P. Portansky

National Research University Higher School of Economics, Russia

Abstract

The presentation deals with megaregional trade agreements TTIP, TPP, RCEP, CETA, JEPA/JEFTA. Special attention is drawn to the explanation of convergence of participants as well as to the contradictions among them. In particular, the author emphasizes the differences between the US, from the one side, and EU, Canada, Japan, from the other side, in the approaches to further trade liberalization. The author have also made assumptions about immediate prospects of MRTA.

Keywords: megaregional trade agreements, WTO, MRTA, TTIP, TPP, RCEP, CETA, JEPA/JEFTA.

Введение

Термин «мегарегиональные торговые соглашения» (МРТС) утвердился относительно недавно — в последние 3–5 лет — и обязан своим появлением формированию трех известных партнерств: Транстихоокеанского (ТТП/ТТР), Трансатлантического торгового и инвестиционного (ТТИП/ТТИР) и Всеобъемлющего регионального экономического (ВРЭП/РСЕР). Появление МРТС, с точки зрения автора, обусловлено прежде всего экономическими причинами, хотя в случае отдельных партнерств можно говорить о значительной роли политических соображений.

В XX в. в течение почти всей его второй половины общие правила торговли определяло Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ-1947). При этом задачи регулирования товарообмена сводились к формуле «Произведи товар у себя — продай его за рубежом». В XXI в. характер торговли стал кардинально меняться — речь уже идет о пересечении границ не только товарами и услугами, но и целыми производствами. Соответственно, этот процесс предполагает наряду с товарными потоками через границы также и потоки инвестиций, идей, ноу-хау, рабочей силы. Следовательно, необходим обновленный свод «дорожных правил».

Пришедшая в конце XX столетия на смену ГАТТ-1947 Всемирная торговая организация справляется с задачей генерирования новых «дорожных правил» далеко не в полной мере. К примеру, дефицит современных правил на многостороннем уровне ощущается в таких областях, как: регулирование торговли в рамках глобальных цепей добавленной стоимости (GVC), использование «зеленой энергии», международное инвестирование, валютная политика и пр. Дефицит этих правил приводит к снижению эффективности ВТО.

Однако ни мировой экономической кризис, ни тупик торговых переговоров Дохийского раунда не могли отменить важнейший императив глобальной экономики — движение в сторону дальнейшей либерализации, которая, в свою очередь, требует создания необходимых для изменившихся условий правил торговли. Данный императив восходит к важнейшим выводам о природе капитализма, содержащимся в «Капитале» К. Маркса: «Постоянная потребность в расширении рынка для сбыта продукции гонит буржуазию по всей поверхности земного шара» (Атаманов, 2015). В условиях глобальной экономики и торговли XXI в. этот императив должен означать, что если новые правила не генерируются на многостороннем уровне, то они неизбежно будут выработаны за рамками ВТО.

Именно по этой причине переговорная активность к началу XXI в. заметно сместилась с многостороннего на региональный уровень с целью выработки и заключения региональных/преференциальных торговых соглашений (РТС/ПТС), содержащих новые нормы регулирования. В результате в последние годы де-факто происходило снижение тарифов и открытие рынков в рамках РТС/ПТС в двустороннем и даже в одностороннем порядке, то есть повсюду, кроме многостороннего формата. Рассмотрим перечисленные выше МРТС по отдельности.

Транстихоокеанское партнерство

Серьезным прорывом в создании правил торговли за рамками ВТО явилось подписание 12 странами АТР 4 февраля в Окленде (Новая Зеландия) Соглашения о Транстихоокеанском партнерстве (ТПП/ТТП). Соглаше-

ние о ТТП основывается на принципах ГАТТ/ВТО, что является еще одним подтверждением проявляющейся на практике взаимодополняемости регионального и многостороннего форматов. Важнейшими базовыми принципами ТТП являются принципы Национального режима и режима наибольшего благоприятствования (РНБ).

Краткий анализ положений Соглашения и ТТП (TPP Final Table of Contents, 2017) подтверждает, что в рамках Партнерства удалось выработать договоренности совершенно нового типа, содержащие самые высокие из известных сегодня в международной торговле стандарты и нормы. В плане выработки правил ТТП двинулось заметно дальше достижений ВТО. В частности, выработаны новые нормы в сфере финансовых и телекоммуникационных услуг, международного инвестирования, конкурентной политики, электронной торговли, передвижения персон в сфере бизнеса, трудовых стандартов, окружающей среды, разрешения споров между инвестором и государством, а также в сфере валютной политики.

В будущем, после вступления в силу Соглашения о ТТП, мировая торговля непременно столкнется с последствиями этого события. Предсказать эти последствия заранее вряд ли возможно, но некоторые принципиальные моменты очевидны уже сейчас. На 12 стран, изначально подписавших соглашение о ТТП, по существующим оценкам, приходится около 30% мировой торговли. При увеличении числа участников Соглашения (что весьма вероятно) их совокупная доля в мировой торговле, соответственно, еще возрастет. Если же между государствами, доля которых в мировой торговле превысит 1/3, будут действовать правила и стандарты более высокого уровня, чем в рамках ВТО, и при этом степень либерализации рынков будет выше, это неизбежно окажет ощутимое системное воздействие на международную торговлю. Данное воздействие может выражаться в коллизии норм многостороннего регулирования и норм мегарегионального торгового соглашения — в данном случае ТТП, — если при этом не удастся обеспечить гармонизацию правил и норм между двумя форматами.

Реализация ТТП стала одним из основных пунктов в повестке второго срока президента Обамы. При этом Вашингтон открыто указывает на свою лидирующую роль в проекте и на одну из важнейших его целей — сдерживание Китая. В то же время, придерживаясь минимальной политкорректности, Белый дом никогда не заявлял прямым текстом, что путь в ТТП для Китая закрыт. Осенью 2015 г. госсекретарь Джон Керри даже официально пригласил Пекин, а также Москву присоединиться к партнерству. Однако еще до этого громкого заявления США однозначно давали понять Китаю, что для участия в ТТП ему необходимо пройти через предварительные договоренности с Вашингтоном. Администрация президента Обамы вплоть до осени

2016 г. доказывала исключительную стратегическую важность Партнерства. ТТП рассматривалось как ключевой элемент сохранения престижа и влияния США в Азии.

Итак, в своей позиции по проекту ТТП Соединенные Штаты при администрации Б. Обамы вполне ясно и недвусмысленно заявили о решимости оставаться мировым лидером на ближайшие десятилетия XXI в. Однако избрание в ноябре 2016 г. Дональда Трампа новым президентом Соединенных Штатов кардинально изменило ситуацию с ТТП как в самих США, так и в рамках всего Партнерства. Одним из первых президентских указов Трампа США были выведены из ТТП, что поставило под вопрос сохранение Вашингтоном в будущем лидирующей роли как в АТР, так и в мировой торговле в целом. После выхода США из ТТП у 11 стран — участниц Партнерства возникли разные по степени оптимизма подходы и взгляды на будущее ТТП.

Тем не менее выход США из Партнерства не нарушил процесс ратификации Соглашения, и к началу лета 2017 г. документ был ратифицирован парламентами Японии и Новой Зеландии. А в мае того же года в ходе конференции министров торговли стран АТЭС в Ханое участники Партнерства провели встречу в формате ТТП-11, на которой рассмотрели варианты движения вперед в новой ситуации (At Hanoi Meet, 2017). Таким образом, есть основания полагать, что у ТТП сохраняются шансы на полноценную реализацию в течение ближайших лет.

Всеобъемлющее экономическое региональное партнерство

Другим масштабным мегарегиональным проектом в АТР является Всеобъемлющее региональное экономическое партнерство (ВРЭП), которое включает 10 государств АСЕАН (Бруней, Камбоджа, Индонезия, Лаос, Малайзия, Мьянма, Филиппины, Сингапур, Таиланд, Вьетнам) и шесть государств АТР, с которыми у первых есть соглашения о зоне свободной торговли: Австралия, Китай, Индия, Япония, Республика Корея, Новая Зеландия. По составу участников видно, что часть стран ВРЭП одновременно участвует в ТТП. Если учесть, что в первое партнерство вошли США, но не вошел Китай, а во втором, наоборот, нет США, но есть Китай, то уже это дает основания считать эти группировки соперничающими.

Переговоры по ВРЭП начались в 2012 г. О степени ожидаемого воздействия будущей возможной сделки говорит тот факт, что на 16 стран-участниц приходится около половины населения планеты и около трети мирового ВВП. Повестка Партнерства включает, помимо снижения барьеров в торговле товарами, вопросы инвестирования, конкурентной политики,

защиты прав интеллектуальной собственности, электронной торговли, правил происхождения, санитарных и фитосанитарных мер. Это говорит о том, что положения ВРЭП также могут оказаться более продвинутыми, чем нормы ВТО, как это произошло в случае с ТТП.

Как следует из документов министерской встречи стран-участниц ВРЭП на Филиппинах 3–4 ноября 2016 г., в течение последнего квартала 2016 г. на переговорах был отмечен прогресс, и они, вероятно, могут быть завершены в 2017 г. (Cherif, 2016). При этом участники намерены принять финальный перечень документов по принципу «единого пакета», что соответствует практике ВТО.

Если в формировании ТТП роль лидера бесспорно принадлежала США, то в случае ВРЭП, согласно распространенному мнению, на такую роль претендует Китай. Однако действительные мотивы Пекина, как представляется, глубже. Китайское руководство с заметным беспокойством восприняло сделанные Д. Трампом в ноябре 2016 г. заявления о намерении резко повысить торговые барьеры перед импортом из Китая и Мексики, что могло нанести весьма серьезный ущерб обеим странам. В этой связи в рамках ноябрьского форума АТЭС в Лиме Председатель КНР Си Цзинпин перед встречей с президентом США Б. Обамой специально высказался об особой важности американо-китайских отношений и необходимости работать совместно для укрепления сотрудничества (RCEP Participating Countries, 2017).

Вместе с тем китайское руководство все-таки было вынуждено исходить из вероятности принятия администрацией Трампа жестких протекционистских мер, в частности, в торговле с Китаем. Это и является, по сути, важнейшим экономическим мотивом желания Пекина достичь в возможно более сжатые сроки соглашения по ВРЭП, предусматривающего установление зоны свободной торговли в рамках Партнерства, что в той или иной степени могло бы компенсировать возможные потери от экспорта в США. В этом смысле стремление Пекина к лидерству в АТР, при всей его важности, можно считать вторичным в сравнении с задачей обеспечения экспортных возможностей для китайских производителей.

Трансатлантическое торговое инвестиционное партнерство

Согласно начальному замыслу ТТИП было призвано стать самым комплексным и масштабным региональным соглашением по либерализации торговли в первой трети XXI в., на участников которого будет приходиться не менее 40% мировой торговли и около 50% глобального ВВП. Важнейшая особенность ТТИП — ярко выраженная политическая состав-

ляющая. Как заявила еще в начале переговорного процесса в 2013 г. официальный представитель Государственного департамента США Виктория Нуланд, ТТИП это больше чем торговое соглашение — «это политическая ставка, которую партнеры делают друг на друга и на свое общее будущее» (Nuland, 2013).

Наиболее часто приводимые данные независимых исследований последствий реализации ТТИП сводятся к следующему: ежегодный рост экономики ЕС увеличится на 120 млрд евро, экономики США — на 90 млрд евро, остальных экономик мира — на 100 млрд евро. Согласно предварительным расчетам экспорт США должен возрасти на 4,58%, импорт — на 3,11%, соответственно экспорт ЕС вырастет на 3,17%, импорт — на 2,02%. ВВП США увеличится на 0,37%, ЕС — на 0,28% (Transatlantic Trade and Investment Partnership, 2013). Кроме того, ТТИП может способствовать созданию дополнительных 2 млн рабочих мест в мире. Тем не менее в 2014–2016 гг. в странах Евросоюза нарастала волна критики ТТИП.

Весьма негативную картину последствий создания ТТИП для Евросоюза представил в 2014 г. американский университет Тафтса (*Tufts University*). Как полагает исследователь этого университета Дж. Капальдо (*Jeronim Capaldo*), Европа может столкнуться с целым рядом нежелательных эффектов торгового и инвестиционного партнерства с США, таких как потери в показателях ВВП и чистого экспорта, сокращение доходов работающих и сокращение рабочих мест, сокращение правительственных расходов, усиление финансовой нестабильности (Capaldo, 2014).

Важнейшим, если не главным, приоритетом ТТИП должны стать гармонизация и устранение нетарифных барьеров, ибо тарифные барьеры в торговле между ЕС и США и так давно уже существенно снижены — в ЕС до уровня около 5%, а в США — 3,5%. По данным исследований, около 80% прогнозируемого роста благосостояния должны быть получены в результате гармонизации, взаимного признания или ликвидации регулятивных положений, стандартов и норм. Главная сложность заключается в том, как отличить ненужные регулятивные нормы от действительно необходимых. Эксперты признают, что в сфере регулирования сохраняются риски, и можно предположить, что именно здесь заключалась основная причина закрытости переговорного процесса, который почти на всех этапах вплоть до 2015 г. оставался крайне сложным.

Серьезные опасения испытывают европейские агропроизводители, ожидая снижения стандартов качества продуктов питания на общем рыночном пространстве и вытеснения их продукции более дешевыми и менее качественными товарами американских поставщиков. Если в США сокращение роли государства в регулировании обосновывается интересами свободы

предпринимательства, то в ЕС не готовы отказаться от целого ряда жестких ограничений и правил, стандартов, экологических норм. И это явилось поводом для масштабных протестов против ТТИП в 2016 г., организованных главным образом движением «Гринпис» (Sheffield, 2016.).

С начала 2016 г. ряд европейских политиков один за другим высказали озабоченность последствиями ТТИП для стран ЕС. В мае 2016 г. довольно жесткое заявление сделал французский президент Ф. Олланд, подчеркнувший, что он никогда не примет сделку в ее нынешнем виде, ибо содержащиеся в проекте документа положения противоречат интересам Франции и других стран Европы.

Особая озабоченность европейских критиков ТТИП связана с появлением новой институциональной структуры в рамках Партнерства — органа по разрешению споров «инвестор — государство», функционирование которого чревато серьезными последствиями для малых государств ЕС, которые не имеют достаточных ресурсов в противостоянии с крупными американскими корпорациями. Как подчеркнул Председатель Европейской комиссии Ж.-К. Юнкер, он не приемлет ситуации, при которой в странах — членах Евросоюза компетенция национальных судов оказалась бы ограниченной. Одновременно Юнкер заявил о невозможности принести в жертву «на алтарь свободной торговли» европейские стандарты безопасности продуктов питания и персональных данных. С аналогичными серьезными предупреждениями выступил в 2015 г. и бывший британский премьер-министр Д. Кэмерон до референдума о выходе Британии из ЕС (Padmanabhan, 2014.).

О реальном состоянии переговоров по ТТИП стало известно после предпоследнего, 14-го раунда переговоров ЕС — США начале июля 2016 г. в Брюсселе. Как выяснилось из откровенного высказывания в СМИ германского вице-канцлера З. Габриэля в конце августа 2016 г. по итогам 14-го раунда, в действительности до конца не согласован текст ни одной из 27 глав документа (EU trade negotiator talks, 2017). Минимальный прогресс достигнут в областях субсидий, энергетики, сырьевых товаров, торговли текстилем, антикоррупционных норм и в целом в институциональной сфере. Брюссель также потребовал договоренности о регулировании финансовых рынков, доступа к американскому рынку правительственных закупок. В начале октября 2016 г. в Нью-Йорке прошел 15-й раунд переговоров по ТТИП, который был отмечен попытками достижения прогресса, однако в целом перспектива переговоров осталась неясной.

Избрание Д. Трампа президентом США осенью 2016 г. внесло новые неопределенности и проблемы в перспективы ТТИП, которые обусловлены не только его негативным отношением к участию США в мегапроектах, но

и стремлением переформатировать отношения с Европой на двустороннюю основу, фактически свернув отношения с Брюсселем. Такая позиция нового президента США немало встревожила лидеров Евросоюза.

Визит Д. Трампа в Европу в мае 2017 г., его участие в саммитах «семерки» и НАТО, двусторонние встречи с лидерами стран ЕС обнаружили целый ряд разногласий между США и Евросоюзом по вопросам торговли, изменения климата, совместной обороны и др. В таких условиях перспективы возобновления переговоров по ТТИП еще более сужаются. С другой стороны, у Евросоюза на момент последнего переговорного раунда осенью 2016 г. обозначился ряд весьма глубоких претензий к США, суть которых состоит в требовании принципиального пересмотра позиции США на переговорах по Партнерству с учетом описанных выше разногласий. Таким образом, к середине 2017 г. перспективы возобновления переговоров по ТТИП остались неопределенными.

Тем не менее, несмотря на явное ухудшение обстановки вокруг ТТИП после избрания Трампа и недовольство Брюсселя общим подходом Вашингтона к проекту за предыдущий период, по мнению автора, целесообразно исходить из того, что рано или поздно переговоры по Партнерству будут продолжены. Подтверждением тому можно считать смягчение позиции Трампа после встречи с канцлером Германии А. Меркель в апреле 2017 г., когда он допустил, что вопрос о продолжении переговоров по ТТИП требует изучения.

Всеобъемлющее экономическое и торговое соглашение

Всеобъемлющее экономическое и торговое соглашение между ЕС и Канадой (СЕТА) было подписано в Брюсселе 30 октября 2016 г. Согласно совместному заявлению Председателя Еврокомиссии Ж.-К. Юнкера и премьер-министра Канады Дж. Трюдо от 8 июля 2017 г. вступление в силу соглашения на временной основе должно состояться 21 сентября 2017 г. Это означает, что вступят в силу те положения документа, которые связаны с компетенцией Брюсселя, то есть 90% всей сделки. Что касается остающихся 10%, в частности, таких чувствительных для государств-членов ЕС пунктов, как защита инвестиций и создание системы инвестиционных судов, то для этого потребуется ратификация Соглашения во всех национальных и региональных парламентах стран Евросоюза, на что может уйти около двух лет (EU, Canada Confirm CETA, 2017).

СЕТА можно считать одним из наиболее современных соглашений, которое включает положения о трудовых нормах, стандартах защиты окружающей среды, устойчивом развитии. Важно отметить, что, как и в первом из

подписанных МРТС — ТТП, в СЕТА провозглашается приверженность базовым принципам ВТО — РНБ и национальному режиму в первую очередь. Соглашение предусматривает устранение 99% существующих между партнерами импортных тарифов, а общий объем взаимной торговли, по оценкам, должен увеличиться на 20%. Прогнозируется общее нарастание экономической активности как в Канаде, так и в странах Евросоюза. В СЕТА, как и в ТТП, содержатся положения, которые идут дальше аналогичных статей ГАТТ/ВТО, и новые положения, которых пока нет в ГАТТ/ВТО, — такие как инвестирование, конкурентная политика, трудовые стандарты, защита окружающей среды.

Экономическое партнерство Япония — Евросоюз

6 июля 2017 г., накануне саммита G20 в Гамбурге, Япония и Евросоюз объявили о достижении принципиальной договоренности о заключении соглашения об экономическом партнерстве JEERA (Japan-EU Economic Partnership Agreement), получившее также другое обозначение — «Зона свободной торговли Япония — Евросоюз» (JEFTA). О принципиальном решении на сей счет объявили на саммите в Брюсселе Председатель Еврокомиссии Ж.-К. Юнкер, Председатель Евросовета Д. Туск и премьер-министр Японии Синдзо Абе. В совместном заявлении о создании стратегического партнерства стороны подчеркнули, что, будучи объединены общими демократическими ценностями, они намерены отстаивать верховенство права, основанного на правилах международного порядка, ради открытой и справедливой глобальной экономики, которая должна приносить выгоду (Statement following the 24th EU-Japan Summit, 2017).

JEERA / JEFTA станет самым масштабным двусторонним торгово-экономическим соглашением в истории ЕС, которое к тому же впервые включит специфические обязательства сторон по Парижскому соглашению об изменении климата.

Важность сделки очевидна для каждого участника: для Японии ЕС является третьим по важности торговым партнером, для Евросоюза Япония находится на шестом месте по объему торговли. Обе стороны убеждены, что JEERA / JEFTA принесет значительные выгоды экономикам стран ЕС и Японии. Объявление о достижении принципиального согласия по стратегическому партнерству стороны приурочили к знаменательному моменту — кануну открытия саммита G20 в Гамбурге. Тем самым Токио и Брюссель направили ясное и однозначное послание лидерам «двадцатки» о своей решимости защищать справедливую торговлю и противодействовать протекционизму.

До конца 2017 г. сторонам предстоит доработать ряд технических деталей по главам, после чего текст JEERA / JEFTA должен быть готов для подписания.

Заключение

Мегарегиональные торговые соглашения следует рассматривать как качественно новую ступень развития прежних РТС (региональных торговых соглашений). Характерной особенностью МРТС является наличие положений, которых пока нет в ВТО или которые идут дальше соответствующих многосторонних норм. Таковыми являются защита прав интеллектуальной собственности, инвестирование, трудовые стандарты, охрана окружающей среды и др. Особенно заметный прогресс в создании МРТС пришелся на период 2013–2017 гг.: в феврале 2016 г. было подписано ТТП и начат процесс его ратификации; в октябре 2016 г. между ЕС и Канадой подписано СЕТА, которое должно вступить в силу в сентябре 2017 г.; в начале июля 2017 г. между ЕС и Японией достигнуто согласие по стратегическому партнерству JEERA / JEFTA, которое может быть подписано в конце 2017 г. В 2017 г. также ожидается подписание ВРЭП.

Вместе с тем два партнерства, ТТИП и ТТП, изначально считавшиеся наиболее амбициозными и перспективными, оказались в сложном положении, причем в обоих случаях ответственными за случившееся являются Соединенные Штаты. С приходом администрации Д. Трампа Вашингтон заявил о готовности применять жесткие протекционистские меры даже в нарушение установившихся международных правил торговли (правил ВТО) ради корректировки своего отрицательного торгового баланса. Протекционистские побуждения стали причиной выхода США из ТТП и приостановки переговоров с ЕС по ТТИП.

Однако партнеры США по ТТИП и ТТП — Евросоюз, Канада и Япония — продемонстрировали твердое намерение и решимость и дальше следовать курсом либерализации рынков товаров и услуг, создания необходимых новых правил торговли и противодействия протекционизму. Конкретным следствием этого явились заключение СЕТА между Канадой и ЕС, достижение принципиального согласия между Японией и ЕС заключить JEERA / JEFTA, а также продолжение ТТП без США. Тем самым три активнейших участника мировой торговли и одновременно ближайшие торговые партнеры США направили последним ясный и однозначный сигнал о приверженности нынешнему процессу глобализации и свободе торговли. За этим сигналом не следует, впрочем, усматривать намерения упомянутых стран ввязываться в торгово-политические войны с Вашингтоном. Признавая тот факт, что пока никто другой не может реально обеспечить лидерство в мировой торговле, партнеры Соединенных Штатов будут всячески стре-

миться вернуть США в рамки сотрудничества в новых форматах, которые пока активно развиваются без участия Вашингтона. Результаты этого взаимодействия окажут непосредственное воздействие на формирование будущей системы глобального управления торговлей.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Атаманов Г.* (2015). Второе пришествие Карла Маркса [Электронный ресурс]. URL: <http://www.comparty.by/vtoroe-prishestvie-karla-marksa> (дата обращения: 11.07.2017).
2. At Hanoi Meet, Asia-Pacific Ministers Debate Trade Integration Paths // *Bridges*. Volume 21. № 18. 24.05.2017.
3. *Capaldo J.* The Trans-Atlantic Trade and Investment Partnership: European Disintegration, Unemployment and Instability. GDAE Working Paper 14–03. October 2014.
4. *Cherif A.* Asie-Pacifique: la Chine se veut leader du libre-échange // *La Tribune*. 23.11.2016.
5. EU trade negotiator talks down TTIP failure report. 2017. Available at: <https://www.theguardian.com/business/2016/aug/29/eu-trade-negotiator-talks-down-ttip-failure-report-sigmar-gabriel> (Accessed: 11 July 2017).
6. EU, Canada Confirm CETA Provisional Application Date // *Bridges*. Volume 21. № 25. 13.07.2017.
7. *Nuland V.* Toward a Transatlantic Renaissance: Ensuring Our Shared Future. 2013. Available at: <https://2009–2017.state.gov/p/eur/rls/rm/2013/nov/217560.htm> (Accessed: 11 July 2017).
8. RCEP Participating Countries Call for Swift Conclusion of Negotiations. 2017. Available at: http://www.ictsd.org/search?f%5b0%5d=field_tag%3A507 (Accessed: 11 July 2017).
9. *Padmanabhan L.* TTIP: the EU-US trade deal explained // *BBC News*. 18.12.2014.
10. *Sheffield H.* TTIP chart shows how far advanced EU-US trade deal negotiations really are // *The Independent*. 06.05.2016.
11. Statement following the 24th EU-Japan Summit, Brussels, 6 July 2017. Available at: <http://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2017/07/06-eu-japan-summit-statement/> (Accessed: 11 July 2017).
12. TPP Final Table of Contents. 2017. Available at: <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/trans-pacific-partnership/tpp-full-text> (Accessed: 11 July 2017).
13. Transatlantic Trade and Investment Partnership. 2013. Available at: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/september/tradoc_151787.pdf. September 2013 (Accessed: 11 July 2017).

REFERENCES

1. *Atamanov G.* (2015). The Second Coming of Karl Marx [Vtoroe prishestvie Karla Marksa]. Available at: <http://www.comparty.by/vtoroe-prishestvie-karla-marksa> (Accessed: 11 July 2017) (in Russian).
2. At Hanoi Meet, Asia-Pacific Ministers Debate Trade Integration Paths (2017). *Bridges*, Volume 21. № 18. 24.05.2017.

3. *Capaldo J.* (2014). The Trans-Atlantic Trade and Investment Partnership: European Disintegration, Unemployment and Instability. GDAE Working Paper 14–03. October 2014.
4. *Cherif A.* (2016). Asie-Pacifique: la Chine se veut leader du libre-échange. *La Tribune*. 23.11.2016.
5. *EU trade negotiator talks down TTIP failure report* (2017). Available at: <https://www.theguardian.com/business/2016/aug/29/eu-trade-negotiator-talks-down-ttip-failure-report-sigmar-gabriel> (Accessed: 11 July 2017).
6. EU, Canada Confirm CETA Provisional Application Date (2017). *Bridges*. Volume 21. № 25. 13.07.2017.
7. *Nuland V.* (2013). Toward a Transatlantic Renaissance: Ensuring Our Shared Future. Available at: <https://2009-2017.state.gov/p/eur/rls/rm/2013/nov/217560.htm> (Accessed: 11 July 2017).
8. RCEP Participating Countries Call for Swift Conclusion of Negotiations (2017). Available at: http://www.ictsd.org/search?f%5b0%5d=field_tag%3A507 (Accessed: 11 July 2017).
9. *Padmanabhan L.* (2014). TTIP: the EU-US trade deal explained. *BBC News*. 18.12. 2014.
10. *Sheffield H.* (2016). TTIP chart shows how far advanced EU-US trade deal negotiations really are // *The Independent*, 06.05.2016.
11. Statement following the 24th EU-Japan Summit, Brussels (2017, 6 July). Available at: <http://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2017/07/06-eu-japan-summit-statement/> (Accessed: 11 July 2017).
12. TPP Final Table of Contents (2017). Available at: <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/trans-pacific-partnership/tpp-full-text> (Accessed: 11 July 2017).
13. Transatlantic Trade and Investment Partnership (2013). Available at: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/september/tradoc_151787.pdf. September 2013. (Accessed: 11 July 2017).

ЭМИГРАЦИЯ ИЗ РОССИИ И «РУССКОЯЗЫЧНАЯ» ЭКОНОМИКА ЗА РУБЕЖОМ

Исследование выполнено за счет гранта Российского научного фонда (проект № 16-18-10435 «Эмиграция из России и формирование русскоговорящих общин: новые тенденции, социально-демографические и экономические последствия»).

Аннотация

Эмиграция из России после распада СССР привела к формированию и расширению русскоговорящих сообществ в различных странах мира. Русскоговорящая аудитория очень велика и представляет собой крупный сегмент некоторых национальных экономик. На примере некоторых стран (США, Таиланд, Австралия, страны Европы) исследован новый социально-экономический феномен — «русскоязычная» экономика, который занимает важное место в жизни русскоговорящих сообществ и включает систему институтов, инфраструктуру и экономические отношения между их представителями, основанные на использовании и доминировании русского языка. Вновь прибывающие иммигранты из России и стран бывшего СССР интегрируются в принимающих обществах, приобретая первый опыт работы и жизни в новых условиях чаще всего именно в «русскоязычной» экономике. Русскоговорящие общины за рубежом развиваются благодаря постоянной подпитке со стороны иммиграции из России — это не только новые работники, но и новые покупатели товаров и потребители услуг. В некоторых случаях развитие этнической «русскоязычной» экономики за рубежом в сочетании с другими факторами становится стимулом для приезда новых мигрантов из России в принимающие страны. Русскоязычный бизнес за границей ориентирован на русскоговорящее население и туристов. Рассматриваются его формы в различных отраслях экономики. Финансовый кризис в России в 2014–2016 годах сократил масштабы туризма из России и повлиял на «русскоязычную» экономику в некоторых странах.

Ключевые слова: «Русскоязычная» экономика, русскоговорящие сообщества, эмиграция, адаптация, интеграция, экономические институты, экономические отношения, Россия, рынок труда.

EMIGRATION FROM RUSSIA AND «RUSSIAN-SPEAKING» ECONOMY ABROAD

The study was carried out at the expense of a grant from the Russian Science Foundation (project № 16–18–10435 “Emigration from Russia and the formation of Russian-speaking communities: new trends, socio-demographic and economic consequences”).

Abstract

Emigration from Russia after the collapse of the Soviet Union led to the formation and expansion of Russian-speaking communities in various countries of the world. The Russian-speaking audience is very large and represents a large segment of some national economies. The example of some countries (USA, Thailand, Australia, European countries) explored a new socio-economic phenomenon — the “Russian-speaking” economy, which occupies an important place in the life of Russian-speaking communities and includes a system of institutions, infrastructure and economic relations between their representatives, based on the use of and the dominance of the Russian language. Newly arrived immigrants from Russia and the countries of the former USSR are integrated into host societies, acquiring first experience of work and living in new conditions more often in the “Russian-speaking” economy. Russian-speaking communities abroad are developing thanks to a constant supply of immigration from Russia — these are not only new workers, but also new buyers of goods and consumers of services. In some cases, the development of the ethnic “Russian-speaking” economy abroad in combination with other factors is an incentive for the arrival of new migrants from Russia to the host countries. Russian-speaking business abroad is focused on the Russian-speaking population and tourists. Its forms are considered in various branches of the economy. The financial crisis in Russia in 2014–2016 reduced the scale of tourism from Russia and affected the “Russian-speaking” economy in some countries.

Keywords: “Russian-speaking” economy, Russian-speaking communities, emigration, adaptation, integration, economic institutions, economic relations, Russia, labor market.

Введение

Около 30–35 млн человек, имеющих отношение к русской культуре и русскому языку, проживающие по разным причинам за пределами современной России, стали второй по численности «диаспорой» в мире после китайской «хуацзяо» (см.: Рязанцев, 2016; Ryazantsev, 2015). Значительная часть русских живет в странах бывшего СССР. Формирование русскоговорящих сообществ за рубежом происходило за счет четырех компонентов. Во-первых, эмигра-

ция из СССР и России, волны которой в разное время сформировали «ядра» русскоговорящих общин в разных государствах мира. Основными странами расселения эмигрантов из России стали США, Германия, Израиль, Канада, Франция, Аргентина, Бразилия, Австралия, Испания и некоторые другие. Во-вторых, это распад СССР, который одновременно увеличил численность русских, проживающих за пределами родины на несколько миллионов человек. Прежде всего речь идет о постсоветских странах — крупнейшие русскоговорящие сообщества (около 25 млн человек) остались на Украине, в Казахстане, странах Балтии, Закавказья и Центральной Азии (см.: Iontsev et al., 2016). В-третьих, естественный прирост населения за счет рождаемости в русскоговорящих общинах, которые проживают за рубежом. За рубежом родилось уже несколько поколений потомков русских мигрантов, которые не жили в России, но сохраняют приверженность русскому языку и культуре. Например, на протяжении нескольких поколений удивительным образом сохранили свою русскую идентичность такие русские группы населения, как харбинцы, старoverы, старообрядцы и др., проживающие в Австралии, США, Канаде, Бразилии, Аргентине (см.: Рязанцев, 2016). В-четвертых, этнолингвистическая самоидентификация населения, имеющего русские корни. В настоящее время русский язык входит в первую десятку самых распространенных языков в США (конечно, не считая английского), в Израиле около 1 млн человек из 8 млн населения говорит по-русски, в Германии 6 млн человек из 82 млн понимают русский язык (см. Рязанцев, 2016). Многие выходцы из России уже в первом поколении очень успешно интегрировались в принимающих странах, а во втором и третьем уже утрачивали русскую идентичность. Обычно к третьему поколению русских мигрантов происходило «угасание русского языка», т. е. внуки мигрантов практически переставали говорить по-русски (см.: Ryzantsev, 2015).

Методы исследования

В качестве объектов настоящего исследования выступали мигранты из России, проживающие за рубежом не менее 1 года, независимо от текущего миграционного статуса и гражданства, а также институты и инфраструктура «русскоязычной» экономики в основных странах расселения русскоговорящего населения. Предметом исследования являлся процесс интеграции мигрантов из России в принимающие общества посредством взаимодействия с институтами и инфраструктурой «русскоязычной» экономики, в том числе с рынком труда, рынком недвижимости, работодателями, компаниями, фирмами, средствами массовой информации и пр. (см.: Рязанцев, 2017). Также использовался метод сравнительного анализа российской статистики об эмиграции и зарубежной статистики об иммигрантах из России, на этой

основе были определены масштабы и каналы миграции, социально-демографическая структура миграционного потока из России в ключевые страны мира. По России использовались данные Российской службы государственной статистики, Федеральной миграционной службы России, Министерства иностранных дел России, посольств и консульств России за рубежом, а также статистика национальных служб по учету миграции в основных странах расселения русскоговорящего населения.

Результаты исследования. «Русскоговорящая» экономика как механизм адаптации «русскоговорящих» мигрантов: структура и механизмы функционирования

Благодаря миграции из стран бывшего СССР в некоторых странах сформировался новый феномен, который можно назвать «русскоязычной» экономикой (см.: Ryazantsev, 2015). Под «русскоязычной» экономикой можно понимать систему экономических институтов и экономических отношений, в основе которых лежит русский язык, он же является основным интеграционным фактором, а также движущей силой ее развития является удовлетворение потребностей русскоговорящего населения и туристов, а также экономические связи с Россией (см.: Рязанцев, 2016). «Русскоговорящая экономика» функционирует и развивается благодаря активным экономическим связям с Россией, в том числе обслуживает туристические потоки, торгово-экономические отношения и торговлю. Масштабы «русскоговорящей экономики» находятся в тесной зависимости от численности русскоговорящих общин и объемов туристических потоков из России и стран бывшего СССР. Локализация русскоговорящей экономики и компактность проживания русскоговорящих общин являются свойственными не всем странам мира, но проявились достаточно четко в некоторых регионах, например в Юго-Восточной Азии (см.: Рязанцев и др., 2014). Возникли и успешно функционируют «русские поселки»: в Паттайе в Таиланде; в Вунгтау и Нячанге во Вьетнаме; в Суакнуквиле в Камбодже. Именно в странах ЮВА «русскоговорящая экономика» приобрела ярко выраженный характер в силу того обстоятельства, что русскоговорящим мигрантам практически невозможно полностью интегрироваться («раствориться») в принимающих сообществах из-за культурно-бытовых, языковых, этнических, религиозных, социальных отличий (см.: Рязанцев и др., 2016; Рязанцев и др., 2014).

«Русскоязычная экономика» и эмиграция являются взаимосвязанными и взаимозависимыми феноменами. С одной стороны, вновь прибывшие русскоговорящие мигранты, зачастую не знающие хорошо языка принимающей страны, в первую очередь находят работу и адаптируются через механизмы

русскоязычной экономики. Например, в районе Брайтон-Бич в Нью-Йорке можно обнаружить этнические («русскоязычные») бюро по трудоустройству. И наличие русскоязычного сегмента рынка труда позволяет русским американцам начать процесс интеграции в американское общество. Русскоговорящие мигранты успешно интегрируются в американское общество, в большинстве своем стартуя именно через институты русскоговорящей экономики, получая здесь поддержку, рабочие места, жизненный опыт, профессиональные навыки. Но в конечном итоге успешность процесса будет зависеть от многих факторов, в том числе от возможности вовремя вырваться из круга русскоязычной экономики и перейти в национальные (неэтнические) сегменты рынка труда.

С другой стороны, развитие самой русскоязычной экономики требует притока трудовых ресурсов с русским языком и русским менталитетом. Поэтому «русскоязычная» экономика в какой-то мере стимулирует новые миграционные волны из России и других стран бывшего СССР. Наиболее наглядными примерами можно считать активный приток российских предпринимателей, бизнесменов, представителей среднего класса на постоянное место жительства и работу в страны новой эмиграции (например, Испанию, Болгарию, Таиланд, Камбоджу и пр.). Наглядный пример — оффшорное островное государство Кипр, которое до вхождения в состав Европейского союза стало местом притока инвестиций из России, затем стимулировало развитие русского бизнеса (банки, рестораны, магазины, школы и пр.), а потом и миграции из России трудовых ресурсов для своего развития. Можно сказать, что русскоязычная экономика является драйвером эмиграции части населения из современной России (см.: Рязанцев, 2017).

«Русскоязычная» экономика включает систему институтов, инфраструктуру и экономические отношения между представителями «русскоговорящих сообществ», основанные на использовании и доминировании русского языка. Структура «русскоязычной» экономики представлена несколькими элементами. Во-первых, компаниями, фирмами и организациями, которые основаны и развиваются выходцами из России или их потомками; во-вторых, «русскоязычным сегментом рынка труда», на котором существует спрос именно на русскоговорящих сотрудников; в-третьих, финансовыми потоками, происходящими из России и (или) обслуживающими «русскоязычную» экономику; в-четвертых, социальными сервисами и сектором услуг, ориентированных на потребителей, говорящих в основном или только на русском языке; в-пятых, средствами массовой информации, существующими для русскоговорящей аудитории. Можно сказать, что в основе идентификации русскоязычной экономики лежит этнолигвистический подход. Зачастую «русскоязычная» экономика основана на тесных экономических

связях с Россией или русскоговорящими сообществами в соседних странах. Несмотря на значительные масштабы, исследование «русскоязычной» экономики пока не получило широкого распространения в российской и зарубежной науке. В большей степени предыдущие исследования были посвящены вопросам формирования, расселения и адаптации к жизни в принимающих странах русскоговорящих мигрантов разных волн. Однако механизмы их экономической активности, последствия экономической деятельности, экономические связи с Россией оставались закрытым для исследователей феноменом. И хотя точные масштабы «русскоязычной» экономики не известны и трудно поддаются оценке, вполне возможно, что они сопоставимы с ВВП Российской Федерации.

Интересен кейс США. В 2010 г. в США проживали 3,2 млн выходцев из России, большинство из них были успешно интегрированы в американское общество и рынок труда. Около 40% русскоговорящих американцев проживает на северо-востоке страны. Крупнейшая община сосредоточена в Нью-Йорке. Уникальным районом компактного проживания выходцев из России является Брайтон-Бич на Манхэттене (хотя русским мигрантам не свойственно компактное проживание в других странах). Примерно четвертая часть выходцев из России живут на Западном побережье (Сан-Франциско, Лос-Анджелесе, Сан-Диего, Сиэтле и других городах). Особым районом концентрации высококвалифицированных бывших россиян является Силиконовая долина в Калифорнии. Около 20% выходцев из России живут на юге США (главным образом в Майами). Много выходцев из России живут в Детройте, Чикаго, Бостоне, Филадельфии, Хьюстоне (см.: Рязанцев, 2017).

Термин «русскоговорящие сообщества» более применим к русским в США, чем термин «русская диаспора», по трем причинам. Во-первых, русские не могут быть отнесены к традиционному понятию «диаспора», поскольку они слабо консолидированы и зачастую имеют слабую ориентацию на свою родину. Во-вторых, русский язык является одним из немногих факторов, который экономически скрепляет разнородные группы мигрантов из России и бывшего Советского Союза, имеющие разную этничность, религию, страну рождения. В-третьих, в национальной статистике США (данные переписей населения) доступна информация об использовании языка в семье. Язык сильно влияет на экономическое поведение, в том числе на рынке труда и в сфере потребления. Это хорошая статистическая база для определения границ объекта исследования — русскоговорящих сообществ. В 2010 г. перепись населения США выявила, что примерно четвертая часть выходцев из России (около 850 тыс. человек) говорят дома по-русски. Русскоговорящие сообщества включают людей разных этнических групп, не

только русских, но и евреев, украинцев, белорусов, казахов, узбеков и пр. Чаще всего сами мигранты и их окружение называют «русскими» всех, кто имеет хоть какое-то отношение к России (родился там, приехал оттуда, его родители или прародители русские по происхождению, говорит на русском языке и пр. (см.: Рязанцев, 2017).

В большинстве своем в США «русскоязычная» экономика представлена дисперсно расположенными объектами (магазины, рестораны, клубы, фирмы, агентства и пр.), как правило, разбросанными территориально. Их владельцы и персонал живут достаточно дисперсно среди местного населения, не стремясь к территориальной, а тем более этнической консолидации в принимающих странах. Но есть исключения. Например, с 1970-х гг. на Брайтон-Бич, в одном из районов Нью-Йорка, начал формироваться «русскоязычный анклав» под названием «Маленькая Одесса» («Маленькая Россия»). Первоначально его образовали еврейские переселенцы из СССР. Затем здесь стали селиться выходцы из СССР. Но притягивал он не всех, а скорее менее успешных иммигрантов, плохо знавших английский язык и имевших низкие шансы для успешной адаптации на американском рынке труда. Профессионалы с высоким уровнем образования и степенью владения английским языком, несмотря на трудности, стремились расселяться вне этого «русскоязычного анклава», умышленно дистанцируясь от него. Представители «русскоговорящих сообществ» с высоким уровнем образования, профессиональной подготовки и мастерства работают в разных отраслях американской экономики. Например, в области высоких технологий и программирования работающих в США оценивается в 130 тыс. выходцев из России, в том числе в компаниях в Силиконовой долине (штат Калифорния) работает около 50 тыс. русскоговорящих высококвалифицированных специалистов (см.: Рязанцев и др., 2013). Также выходцы из России есть среди высококвалифицированных специалистов в образовании, медицине, биологии, бизнесе, средствах массовой информации, биологии и других сферах экономической активности. Выдержка из интервью с Майей, судебным переводчиком (г. Лос-Анджелес, Калифорния): *«В США приехали с мужем в 1970-е гг. Начинала в Америке с маникюруши. Было тяжело. Английский я вообще не знала, начала изучать с нуля. Выучила его так, что стала основным переводчиком с русского на английский в суде. Сейчас принимаю экзамен у переводчиков во всех США»* (см.: Рязанцев, 2017).

В «русскоязычной» экономике значительная роль принадлежит русскоязычной прессе, телевизионным каналам, интернет-ресурсам. В США возникли и существуют целые русскоязычные медиа-концерны. Особенно интересна ситуация на Восточном побережье США. Выдержка из интервью с Сергеем, бизнесменом (г. Сакраменто, Калифорния): *«В США я пере-*

ехал из Узбекистана. Начиная, как все, с нуля. Сейчас у меня издательский бизнес. Издаем справочник русского бизнеса в Сакраменто. Много рекламных проектов. Давно вышли за рамки русской общины. Проводим ивенты (приемы), детский фестиваль, которые очень популярны среди американцев» (см.: Рязанцев, 2017). Например, на экспозицию бизнеса и карьеры организаторы пригласили всех потенциальных работодателей, а не только представителей «русскоязычной» экономики. Представители русского бизнеса вышли за рамки узкого понимания общины, поскольку сделали это событие для всего местного сообщества. Это говорит о том, что у них есть понимание социальной миссии, что представляет собой пример успешной интеграции русских иммигрантов в США.

Интересный пример «русскоговорящей» экономики мы зафиксировали в Таиланде. Согласно данным российского посольства в Таиланде насчитывается около 100 тыс. российских граждан, которые живут здесь постоянно или большую часть года. Здесь сформировались «молодые» «русскоговорящие» сообщества после распада СССР. Но, скорее всего, данная оценка занижена из-за отсутствия контакта посольства со всеми российскими гражданами в Таиланде. Не исключено, что их реальная численность в 1,5–2 раза больше (см. Рязанцев и др., 2016). По нашей оценке, реальная численность российских граждан, временно находящихся и длительно проживающих в Таиланде, может составлять одномоментно около 250 тыс. человек (см.: Рязанцев и др., 2016). Большинство русскоговорящего населения сосредоточено в Паттайе — знаменитом курорте, расположенном недалеко от столицы. Здесь в полной мере проявился феномен «русскоязычной» экономики. Выходцы из стран бывшего СССР открыли здесь множество ресторанов, кафе, туристических фирм, магазинов, агентств по продаже недвижимости. Даже возник поселок, в котором русскоговорящее население проживает компактно. Он называется «Vaan Dustin Pattaya Lake» и расположен в южной части курорта. Комплекс включает несколько типов вилл от 100 до 300 квадратных метров. Здесь приобрели недвижимость около 250 русских семей (см.: Комсомольская правда, 2013). Обслуживанием поселка также занимаются «русскоязычные» бизнесы (Рязанцев и др., 2016). Также русские расселены дисперсно в столице королевства — Бангкоке, — здесь живут бизнесмены, профессионалы, учащаяся молодежь. В Бангкок летают крупнейшие российские авиакомпании «Аэрофлот» и «S7», а также целый ряд других авиакомпаний, причем имеются как регулярные, так и чартерные рейсы. Некоторая часть русскоговорящего населения также облюбовала остров Пхукет, который является также популярным местом отдыха русских туристов. Сюда летают прямые регулярные рейсы Аэрофлота, чартерные рейсы многих российских компаний. На острове также есть русские магазины и рестораны,

туристические компании. На острове даже издается русская газета «Русский Пхукет». Некоторая часть русских присутствует на других островах Таиланда (Самуи, Краби и пр.), но в гораздо меньшем количестве (см.: Рязанцев, 2017).

Как правило, русский бизнес ориентирован на русскоговорящее население и туристов. Поэтому финансовый кризис в России также ударил по русскоговорящему бизнесу в Таиланде. Некоторые ограничения, которые существуют на иностранцев в Таиланде, заставляют «русскоязычную» экономику приспособливаться и иногда действовать на «границе фола». Наглядный пример связан с туристической отраслью. Официально иностранцы не могут работать туристическими гидами в Таиланде. Поэтому многие русские компании оформляют российских граждан как переводчиков. В этой связи даже возникали конфликты между тайскими и русскими владельцами туристического бизнеса. Например, недавно отмечались выступления тайцев против русского бизнеса на островах Пхукет, Карон, Ката, Банг Тао. В январе 2016 г. около 200 местных жителей собрались у мэрии Пхукета с лозунгами протестов против деятельности русских на острове с плакатами: «Алекс Тур, убирайся прочь», «Освободите Банг Тао от русской мафии», «Мы приветствуем русских туристов, но против русского бизнеса» (см.: Новости Таиланда, 2013). Протестующие заявляли, что не могут конкурировать за русских туристов с русским бизнесом, потому что не могут предоставить услуги русским туристам на русском языке. Туристы идут в фирмы, массажные салоны, рестораны, прачечные, в которых могут объяснить пожелание и услышать ответ по-русски, устав от непривычной тайской еды. Среди протестовавших владельцы туристического бизнеса, таксисты, владельцы ресторанчиков, прачечных, массажных салонов. Также тайские предприниматели были недовольны деятельностью крупной российской туристической компании «Пегас», которая является поставщиком услуг и предоставляет полные туры для российских туристов. С ней не могут конкурировать местные турфирмы, таксисты и владельцы транспорта. После конфликты Управление труда Пхукета провело проверки бизнесов, закрывая некоторые из них за нарушения. В Паттайе к улучшению конкурентной среды и повышению качества услуг власти подошли иначе. Мэрия города организовала бесплатные курсы русского языка для тайских предпринимателей (см.: Новости Таиланда, 2013). Однако в целом в Таиланде отношение к русскоговорящему населению и русским туристам дружелюбное и прагматичное. Когда в 2014–2015 гг. стал сокращаться поток русских туристов, власти и туристический бизнес были серьезно обеспокоены. Газеты выходили с заголовками, что туризм Таиланда несет потери от сокращения потока русских туристов (см.: Рязанцев и др. 2014).

Заключение

Русскоговорящие сообщества стали заметным и значимым социально-экономическим феноменом в количественном и качественном отношениях в некоторых странах. Они разнообразны в социально-экономическом и демографическом отношениях и включают представителей среднего класса, бизнесменов, предпринимателей, профессионалов, инвесторов, пенсионеров, молодежь, студентов, «дауншифтеров». Однако российские данные и сведения принимающих стран относительно численности русскоязычного населения весьма ограничены, а порой и просто отсутствуют. Например, российские посольства, как правило, владеют информацией только частично, поскольку проживающие в странах российские граждане обращаются к ним лишь по мере необходимости (обмен паспорта, заверение документов, справки о подтверждении информации и пр.). Оценки численности русских со стороны посольств носят весьма приблизительный характер. А официальная статистика принимающих стран зачастую не выделяет российских граждан или русскоговорящих мигрантов в отдельные статистические категории в силу различных причин.

США, Канада, Австралия, Израиль, европейские страны и страны Юго-Восточной Азии стали основными принимающими русских эмигрантов странами и местами концентрации крупнейших по численности русскоговорящих сообществ за пределами бывшего СССР. Это означает, что русскоговорящая аудитория очень велика и представляет собой крупный сегмент в некоторых национальных экономиках. В этой связи некоторые зарубежные страны представляют собой очень интересный пример для исследования нового феномена «русскоязычной» экономики, который занимает важное место в процессе формирования русскоговорящих сообществ и включает систему институтов, инфраструктуру и экономические отношения между их представителями, основанные на использовании и доминировании русского языка.

Выявлена двойная связь между миграцией и русскоговорящими общинами. С одной стороны, вновь прибывающие иммигранты из России и стран бывшего СССР интегрируются в принимающие общества, приобретая первый опыт работы и жизни в новых условиях чаще всего именно через «этнические бизнесы», созданные ранее русскими мигрантами. Это своего рода социально-экономический «трамплин» для русскоговорящих мигрантов. С другой стороны, «русскоговорящие общины» расширяются и процветают благодаря постоянной подпитке со стороны иммиграции из России — это не только новые работники, но и покупатели товаров и потребители услуг. А порой развитие этнической экономики в сочетании с другими факторами становится стимулом для новой иммиграции. «Русскоязычная» экономика

и русскоговорящие сообщества представляет собой значительный ресурс для социально-экономического развития самой России и налаживания отношений с зарубежными странами. Однако в настоящее время подобное стратегическое понимание у российских властей пока отсутствует и не используются в политике в отношении соотечественников.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Рязанцев С.В.* (2016). Эмигранты из России: русская диаспора или русскоговорящие сообщества? // Социологические исследования. № 12. С. 84–94.
2. *Рязанцев С.В.* (2017). «Русскоязычная» экономика как механизм интеграции русскоговорящих мигрантов в принимающих странах // Вестник РУДН. Серия Экономика. Том 25. № 1. С. 122–136.
3. *Рязанцев С.В., Кузнецов Н.Г., Храмова М.Н., Лукьянец А.С.* (2016). Факторы, формы и тенденции эмиграции российских граждан в страны Юго-Восточной Азии // Сегодня и завтра российской экономики. № 79–80. С. 3–8.
4. *Рязанцев С.В., Письменная Е.Е.* (2013). Эмиграция ученых из России: «циркуляция» или «утечка» умов // Социологические исследования. № 4. С. 24–35.
5. *Рязанцев С.В., Письменная Е.Е., Кузнецов Н.Г.* (2014). Влияние визового режима на туризм россиян в страны Юго-Восточной Азии // Туризм: право и экономика. № 3 (50). С. 2–7.
6. *Iontsev V.A., Ryazantsev S.V., Iontseva S.V.* (2016). Emigration from Russia: New trends and forms Economy of Region Issue 2. Pages 499–509 DOI: 10.17059/2016–2–15.
7. *Ryazantsev S.V.* (2015). The Modern Russian-Speaking Communities in the World: Formation, Assimilation and Adaptation in Host Societies // Mediterranean Journal of Social Sciences. 2015. Vol. 6. № 3. May. P. 155–164. DOI: 10.5901/mjss.2015.v6n3s4p155.
8. *Ryazantsev S., Pismennaya E.* (2016). Demographic Development of Vietnam in the Context of the “Asian Vector” of Russia’s Foreign Policy // The Social Sciences. № 11. P. 5638–5642. DOI: 10.3923/sscience.2016.5638.5642.
9. Новости Таиланда (2013). Выступления против русского бизнеса на Пхукете. URL: <http://thailand-news.ru/news/turizm/vystupleniya-protiv-russkogo-biznesa-naphukete> (дата обращения: 15.02.2016).
10. Комсомольская правда в Таиланде (2013). Русский поселок в Таиланде. Май.

REFERENCES:

1. *Ryazantsev S.V.* (2016). Russian Diaspora abroad or Russian speaking communities? // Sotsiologicheskie issledovaniya [Sociological studies]. № 12. P. 84–94 (In Russian).
2. *Ryazantsev S.V.* (2017). “Russian-speaking” economy as a mechanism of integration of Russian-speaking migrants in host countries // Bulletin of the Peoples’ Friendship University of Russia. Series Economics [Vestnik rossiskogo uyniversiteta drujbyi narodov]. Vol. 25. № 1. P. 122–136 (In Russian).
3. *Ryazantsev S.V., Kuznetsov N.G., Khramova M.N., Lukyanets A.S.* (2016). Factors, forms and trends of emigration of Russian citizens to the countries of Southeast Asia // Segod-

- nya i zavtra rossiyskoy ekonomiki [Today and tomorrow of the Russian economy]. 2016. № 79–80. P. 3–8 (In Russian).
4. *Ryazantsev S.V., Pis'mennaya E.E.* (2013). Emigration of scientists from Russia: “circulation” or “brain-drain” // *Sotsiologicheskie issledovaniya* [Sociological studies]. № 4. P. 24–35 (In Russian).
 5. *Ryazantsev S.V., Pismennaya E.E., Kuznetsov N.G.* (2014). Influence of the visa regime on the tourism of Russians to the countries of Southeast Asia // *Turizm: pravo i ekonomika* [Tourism: law and economics]. № 3 (50). P. 2–7 (In Russian).
 6. *Iontsev V.A., Ryazantsev S.V., Iontseva S.V.* (2016). Emigration from Russia: New trends and forms *Economy of Region* Issue 2. Pages 499–509 DOI: 10.17059/2016–2–15.
 7. *Ryazantsev S.V.* (2015). The Modern Russian-Speaking Communities in the World: Formation, Assimilation and Adaptation in Host Societies // *Mediterranean Journal of Social Sciences*. Vol. 6. № 3. May. P. 155–164. DOI: 10.5901/mjss.2015.v6n3s4p155.
 8. *Ryazantsev S., Pismennaya E.* (2016). Demographic Development of Vietnam in the Context of the “Asian Vector” of Russia’s Foreign Policy // *The Social Sciences*. № 11. P. 5638–5642. DOI: 10.3923/sscience.2016.5638.5642.
 9. News of Thailand. (2013). Speeches against Russian business in Phuket. URL: <http://thailand-news.ru/news/turizm/vystupleniya-protiv-russkogo-biznesa-na-phukete> (Accessed: 15.02.2013) (In Russian).
 10. *Komsomolskaya Pravda in Thailand* (2013). Russian settlement in Thailand. May (In Russian).

ВЛИЯНИЕ РОССИЙСКИХ КОНТРСАНКЦИЙ НА РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА И ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ

Аннотация

В данной статье рассмотрено определение изменений в сельскохозяйственной отрасли и пищевой промышленности России за период существования российских экономических санкции (продуктового эмбарго) и их влияния на российский продовольственный рынок. Представлены основные показатели российского импорта и экспорта, производства основных продуктов растениеводства и животноводства, а также результаты государственной программы импортозамещения. На основе анализа средних цен на ряд пищевых товаров в Польше и России представлена конкурентоспособность российской продукции.

Ключевые слова: импортозамещение, АПК, пищевая промышленность, санкции, сельское хозяйство в России.

Alan Rynio

Warsaw School of Economics, Poland

THE INFLUENCE OF THE RUSSIAN FOOD EMBARGO ON DOMESTIC FOOD PRODUCTION

Abstract

This article examines the definition of changes in the agricultural and food industry in Russia during the period of the existence of Russian economic sanctions (food embargo) and their impact on the Russian food market. The main indicators of Russian food import and export, production of the main crop and livestock products, as well as the results of the state program of import substitution are presented. The competitiveness of Russian products — based on the analysis of average prices for a number of food products in Poland and Russia — are presented.

Keywords: agriculture in Russia, agro-industrial complex, food industry, sanctions.

Для производителей пищевой промышленности из Европейского союза Россия была важным рынком сбыта своей продукции, так как в ЕС отмечается перепроизводство этих товаров. После введения Россией санкций ввоз

европейской пищевой продукции, которая раньше занимала важное место на российских прилавках, был запрещен. В итоге исчезла конкуренция для российских производителей, которые заняли место европейских компаний. Благоприятным для российского бизнеса был также обвал курса российского рубля, что способствовало росту конкурентоспособности российской продукции. Поэтому охлаждение взаимных отношений вызвало сильное раздражение представителей европейского бизнеса, которые надеются, что после снятия санкций они займут свои утраченные позиции в России.

Целью данного исследования является определение изменений в сельскохозяйственной и пищевой промышленности России за период существования российских экономических санкции, которые Россия ввела в отношении ряда государств в ответ на экономические санкции Евросоюза, которые были введены после начала конфликта на Украине.

До введения Россией продуктового эмбарго экспорт продуктов питания, напитков и табака из ЕС в Россию стремительно рос и в 2013 году составил 10 437,3 млн евро, или 10% от общего экспорта этого вида продукции (см. рис. 1). После введения санкций этот показатель сократился до 4454,9 млн евро, что составило 3,8%.



Рис. 1. Удельный вес экспорта ЕС в Россию продовольственных товаров, напитков и табачных изделий

Источник: собственная разработка на основе данных Eurostat.

Что касается импорта пищевой продукции в Россию, ее снижение было зафиксировано уже в 2013 году, затем она снизилась до 6873,5 тыс. тонн в 2016 году, что на 35% меньше по сравнению с 2012 годом (рис. 2).

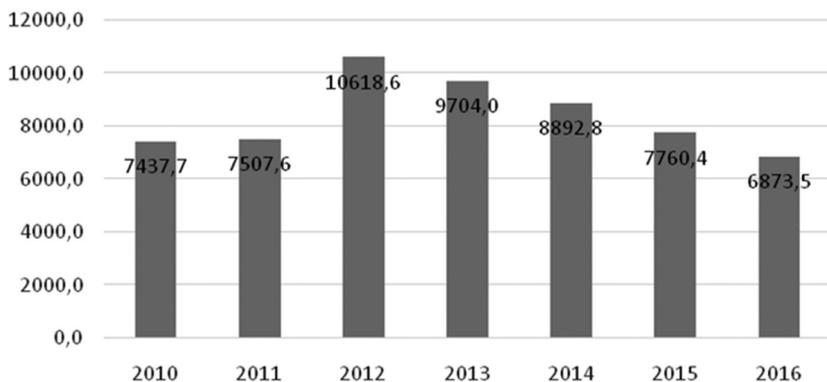


Рис. 2. Импорт продовольственных товаров в Россию (100 тыс. тонн)

Источник: собственная разработка на основе данных Росстат.

Снижение импорта в 2013 г. нельзя объяснить продуктовым эмбарго, введенным в сентябре 2013 года, или обвалом курса российского рубля, который произошел в 2014–2015 гг. Можно предполагать, что причиной является государственная программа поддержки АПК, а продуктовое эмбарго и снижение курса рубля укрепили эту тенденцию. Согласно государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы Министерство сельского хозяйства увеличило до беспрецедентных для современной России объемов уровня поддержки АПК.

В список мер по поддержке АПК входят: льготное кредитование, единая региональная субсидия, субсидия на возмещение части процентной ставки по инвестиционным кредитам, компенсация прямых понесенных затрат на строительство и модернизацию объектов АПК, компенсация части затрат на транспортировку продукции АПК наземным транспортом, субсидия на оказание несвязанной поддержки в области растениеводства, субсидия на повышение продуктивности в молочном скотоводстве, субсидии производителям сельскохозяйственной техники.

Растениеводство

В России в течение 15 лет зафиксирован невероятный рост производства пшеницы. Из самого большого импортера хлеба во времена СССР она стала в 2016 г. крупнейшим экспортером.



Рис. 3. Российский экспорт пшеницы и меслина (тонн)

Источник: собственная разработка на основе данных Росстат.

В 1996 г. Россия экспортировала 412,2 тыс. тонн пшеницы и меслина (пшенично-ржаная смесь), в 2000 — 1710,2 тыс. тонн, в 2005 — 7786,7 тыс. тонн, в 2010 — 11848,5 тыс. тонн, а в 2016 — 25327,2 тыс. тонн (рис. 3).

Таблица 1

**Продукция сельского хозяйства
в Российской Федерации (в млрд руб.)**

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Продукция сельского хозяйства	2587,8	3261,7	3339,2	3687,1	4319,1	5165,7	5505,7
в том числе:							
растениеводства	1191,5	1703,5	1636,4	1918,8	2222,5	2791,4	3035,8
животноводства	1396,3	1558,2	1702,8	1768,3	2096,6	2374,3	2469,9

Источник: составлено на основе данных Росстат.

В сравнении с 2010 годом в 2016 г. возросло производство основных продуктов растениеводства — картофеля на 47%, овощей на 34%, плодов и ягод на 54% (таблица 1).

Таблица 2

Производство основных продуктов растениеводства (тыс. тонн)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2016 в % к 2010	2016 в % к 2014
Картофель	21141	32681	29533	30199	31501	33646	31108	147,1	98,8
Овощи	12126	14696	14626	14689	15458	16111	16283	134,3	105,3
Плоды и ягоды	2149	2514	2664	2942	2996	2903	3311	154,1	110,5

Источник: составлено на основе данных Росстат.

Однако темпы роста за период благоприятных условий для аграриев не оказались так хороши: производство картофеля в 2016 году в сравнении с 2014-м снизилось на 1,2%, овощей поднялось на 5,3%, а плодов и ягод на 10,5% (таблица 2).

Интересным является факт, что все эти достижения российского растениеводства произошли на фоне значительного уменьшения посевной площади на 32%, с 117,7 млн гектаров в 1990 году до 80,0 млн в 2016 г. (рис. 4).

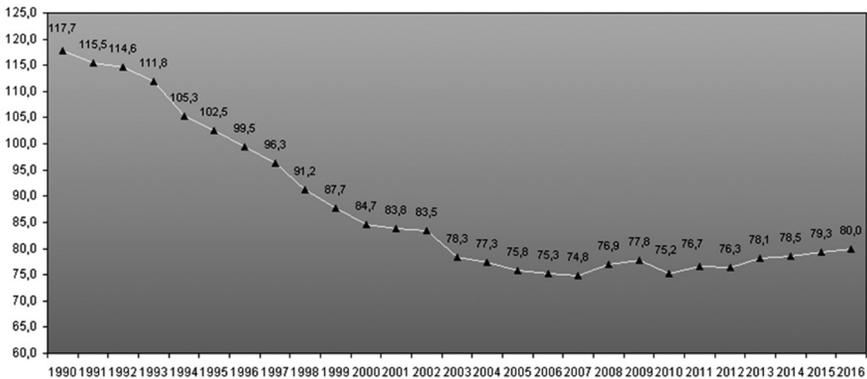


Рис. 4. Общая посевная площадь сельскохозяйственных культур по Российской Федерации (хозяйства всех категорий, млн гектаров)

Источник: Росстат, 2017.

Из данных рис. 4 видно, что за период существования новых экономических реалий на российском рынке общая посевная площадь увеличилась лишь на 1% (1,5 млн гектаров).

Животноводство

Животноводство — одно из главных и перспективных направлений развития всего сельского хозяйства в России. Оно обеспечивает основные потребности человека, такие как животный протеин, то есть мясо, молоко, сыры, кисломолочная продукция, яйца. Текстильная промышленность получает сырье для изготовления шерстяных тканей, а также кожу и мех для пошива обуви и верхней одежды.

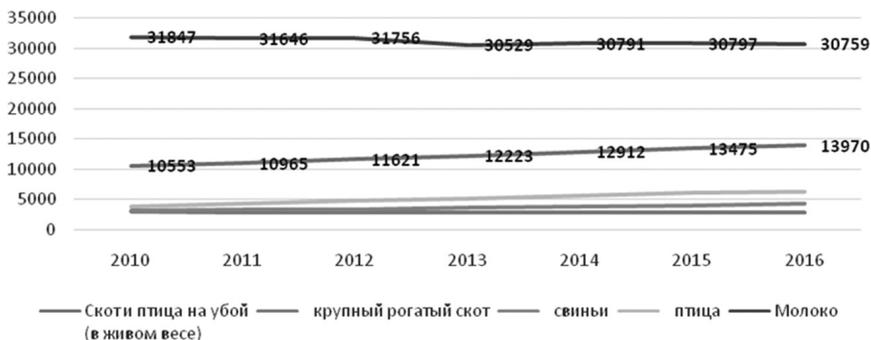


Рис. 5. Производство основных продуктов животноводства в России (тыс. тонн)

Источник: собственная разработка на основе данных Росстат.

Производство основных продуктов животноводства в России является стабильным, наблюдаются положительные тенденции при разведении скота и птицы на убой. Несмотря на то, что производство молока не фиксирует роста, радовать может другой показатель — надой молока, который является одним из ключевых приоритетов для Министерства сельского хозяйства РФ.

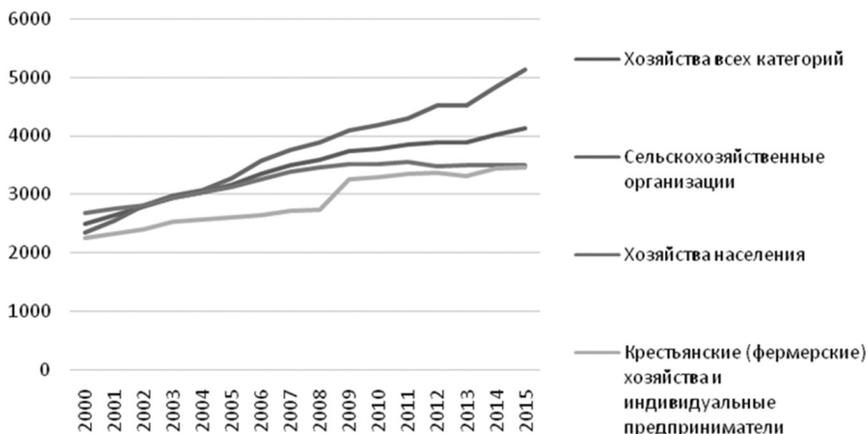


Рис. 6. Надои молока на 1 корову (килограммов)

Источник: собственная разработка на основе данных Росстат.

Этот показатель зафиксировал рост во всех категориях хозяйств и увеличился в 2015 г. в сравнении с 2000-м на 65%, с 2502 до 4134 килограммов. Еще лучшую динамику зафиксировали сельскохозяйственные организации, где этот показатель увеличился за тот же период времени в 2,2 раза, с 2341 до 5140 килограммов.

Материально-техническая база сельскохозяйственных организаций

Несмотря на важность наличия современной техники в сельском хозяйстве и на государственную поддержку производителей сельскохозяйственной техники, в российских сельскохозяйственных организациях многие годы фиксируется снижение количества парка всех видов техники.



Рис. 7. Парк основных видов техники в сельскохозяйственных организациях

Источник: собственная разработка на основе данных Росстат.

В период, казалось бы, благоприятной ситуации для аграриев зафиксировано снижение количества тракторов на 9,7% в сравнении с 2014 г., плугов на 9,1%, культиваторов на 7,7%, сеялок на 13% и комбайнов на 9,1%.

Увеличилось употребление минеральных удобрений под посевы в сельскохозяйственных организациях в России. Этот показатель поднялся до отметки 53% всей посевной площади (Росстат, 2017). Что касается использования минеральных удобрений в пересчете на один гектар, и этот показатель зафиксировал рост, поднявшись на 22,5% в сравнении с 2014 годом. Надо заметить, что, несмотря на высокий рост использования минеральных удобрений в России, уровень этого показателя в России заметно ниже в сравнении с другими развитыми странами. Для сравнения, в Польше уровень употребления минеральных удобрений под посевы в 2,7 раза выше российского и составляет 132,9 кг на 1 гектар.

Самообеспечение и конкурентоспособность российской продукции

Среди производства проанализированных продуктов, которые попали под российские санкции, большинство из тех, которые может заменить российский производитель, показали динамичный рост.

Таблица 3

**Производство основных видов импортозамещаемых
продовольственных продуктов в России (тыс. тонн)**

	2014	2015	2016	2016 к 2014
Мясо крупного рогатого скота парное, остывшее, охлажденное	183	203	213	116,2%
Мясо крупного рогатого скота подмороженное, замороженное, глубокой заморозки и размороженное	41,1	51,7	50,3	122,2%
Свинина парная, остывшая, охлажденная	1438	1655	1875	130,4%
Свинина подмороженная, замороженная, глубокой заморозки и размороженная	87,7	108	118	135,0%
Мясо и субпродукты пищевые домашней птицы	3979	4340	4457	112,0%
Изделия колбасные	2476	2445	2411	97,4%
Рыба живая, свежая или охлажденная	1167	1175	902	77,3%
Филе рыбное, мясо рыбы прочее, печень, икра и молоки рыбы свежие или охлажденные	21,1	18,8	17,0	80,3%
Рыба (кроме сельди) мороженая, печень, икра и молоки рыбы мороженые	2347	2502	2558	109,0%
Филе рыбное мороженое	110	123	143	129,8%
Сельдь всех видов обработки	475	461	452	95,1%
Рыба (кроме сельди) соленая	39,2	33,0	30,3	77,4%
Рыба (кроме сельди) копченая	61,2	57,2	50,6	82,6%
Рыба сушеная и вяленая	16,9	16,1	16,8	99,5%
Морепродукты пищевые	120	97,8	118,4	98,8%
Флодоовощная продукция замороженная	45,8	55,4	60,0	130,9%
Флодоовощные консервы, млн усл. банок	7851	7248	6766	86,2%
Фрукты, ягоды и орехи сушеные	12,0	12,2	11,1	92,3%
Цельномолочная продукция (в пересчете на молоко), млн тонн	11,5	11,7	11,9	103,4%
Молоко жидкое обработанное	5348	5447	5490	102,7%
Сливки	115	121	125	109,3%
Творог	387	416	405	104,7%
Масло сливочное	250	256	247	98,8%
Сыры и продукты сырные	499	589	600	120,1%
Продукты молочные стуженные, млн усл. банок	833	828	847	101,7%
Продукты кисломолочные, кроме сметаны и творога	2520	2445	2480	98,4%

Источник: составлено автором на основе данных Росстата.

Несмотря на благоприятные условия для наращивания производства, производство колбасных изделий, многих видов рыбы и морепродуктов, а также плодоовощных консервов, сушеных фруктов, ягод и орехов, сливочного масла и кисломолочных продуктов показало спад (таблица 3), что свидетельствует о том, что поддержка Минсельхозразвития недостаточно сильна для успешного и устойчивого роста.

Россия с момента введения продуктового эмбарго для ряда стран и увеличения поддержки АПК продолжает импортировать пищевые продукты. Изменились поставщики продукции, можно также предполагать, что часть запрещенной продукции проникает на территорию РФ с фальшивыми документами.



Рис. 8. Российский импорт отдельных товаров (тонн)

Источник: собственная разработка на основе данных Росстат.

Однако нельзя не заметить, что импорт ряда групп товаров сократился. Причиной этого является сокращение покупательной способности россиян, а также наращивание собственного производства.

Импорт ряда товаров, в экспорте которых заинтересованы польские производители и которые до момента введения эмбарго успешно продавались на российском рынке, серьезно изменился. Импорт сливочного масла и прочих молочных жиров сократился на 27,3%, мяса птицы — на 50,5%, мяса свежего и мороженого (без мяса птицы) — на 38,1%, яблок — на 35%, а молока и сливок, сухого молока увеличился на 6% (Росстат, 2017).

В таблице 4 представлены данные о соотношении польских цен к российскими ценам на некоторые группы продовольственных товаров, из которых видно, что они в пользу польских производителей.

Таблица 4

**Соотношение польских цен к российским средним ценам
по отдельным группам товаров**

Наименование продукта	Разница в цене (%)
Томаты	-63,5
Молоко	-18,8
Сыры	-8,7
Мясо свинины	-11,2
Мясо курицы	-14,4
Яблоки	-28,3

Источник: Росстат (2017), Zakład Wydawnictw Statystycznych (2017).

Так, томаты у польских производителей в 2016 году в среднем были дешевле, чем в России, на 63,5%, молоко — на 18,8%, сыры — на 8,7%, мясо свинины — на 11,2%, мясо курицы — на 14,4%. Все это свидетельствует о сохранении конкурентоспособности польского АПК и возможности возвращения польской продукции на российские прилавки в случае отмены российских санкций.

Заключение

Без сомнений, российский рынок пищевой продукции сильно изменился. Снизилась зависимость России в импорте большинства пищи, а российский продукт стал более конкурентоспособен. Причиной этого является ряд факторов — не только российское эмбарго на конкурентоспособный и качественный европейский продукт, а также снижение курса российского рубля, последовательное уменьшение покупательной способности россиян, а также поддержка правительством России отечественного АПК.

Россия в некоторых группах товаров стала или скоро может стать экспортером (на пример на рынке пшеницы). С другой стороны, она все-таки зависит, но в меньшей степени, от импорта. Безусловно, увеличилась эффективность сельского хозяйства в России — надой на корову, урожай с гектара и так далее. Помимо того остались отрасли, где поддержка правительства недостаточна — это прежде всего животноводство рогатого скота и молочная отрасль. Без увеличения финансовой поддержки устойчивое развитие этой отрасли в условиях свободной конкуренции невозможно.

Европейских, в том числе и польских, производителей ждет неприятный сюрприз. Российский рынок спустя 3 года другой, чем он был до введения санкций. В случае его открытия на продукцию из ЕС европейским экспортерам придется побороться ценой и качеством своей продукции, но даже при этих условиях повторный заход на российский рынок не гарантирован.

ЛИТЕРАТУРА

1. Eurostat (2017). <http://ec.europa.eu/eurostat> (дата обращения 01.01.2017).
2. Росстат (2017). www.gks.ru (дата обращения 01.01.2017).
3. Zakład Wydawnictw Statystycznych (2017). *Ceny w gospodarce narodowej w 2016 roku*, Warszawa.

REFERENCES

1. Zakład Wydawnictw Statystycznych (2017). *Ceny w gospodarce narodowej w 2016 roku*, Warszawa.
2. Eurostat (2017). <http://ec.europa.eu/eurostat> (Accessed 01.01.2017).
3. Rosstat www.gks.ru (Accessed 01.01.2017).

КОСВЕННОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ В ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация

В статье рассмотрены основные современные тенденции развития электронной коммерции в странах и регионах мира. Проанализированы подходы к налогообложению НДС трансграничных сделок электронной коммерции. Определены практические направления минимизации рисков возникновения мошенничества при косвенном налогообложении трансграничных операций в электронной торговле в развитых странах мира.

Ключевые слова: косвенное налогообложение; НДС; электронная коммерция; трансграничные сделки; риск.

Olena V. Sokolovska
State fiscal service of Ukraine,
Ukraine

INDIRECT TAXATION OF E-COMMERCE IN THE OPEN ECONOMY

Abstract

The paper examines main current trends of E-commerce development in both countries and regions worldwide. It also analyzes approaches related to the VAT taxation of cross-border transactions in E-commerce. The author determines practical directions to minimize risks of indirect taxes fraud in cross-border transactions in E-commerce used in developed economies.

Keywords: indirect taxation; VAT; E-commerce; cross-border transactions; risk.

Введение

На сегодняшний день прогресс информационных технологий стал причиной значительных изменений моделей ведения бизнеса в мире. Инновации и технологические прорывы обеспечили распространение новых бизнес-моделей в различных странах и среди различных слоев населения. Цифровая экономика (digital economy) не только радикально ускорила изменение типов моделей ведения бизнеса, но также создала совершенно новые модели бизнеса и открыла новые рынки, что, в свою очередь, способствовало росту уровня занятости и экономики в целом в странах мира.

Цифровая экономика на сегодняшний день находится в состоянии непрерывного роста и развития, предопределяющих необходимость постоянного мониторинга для оценки ее влияния на налоговые системы стран, в частности на налогообложение потребления, что обуславливает актуальность данного исследования.

Современные тенденции развития электронной коммерции

В условиях традиционной экономики деятельность компаний обеспечивает налоговые поступления в бюджет за счет уплаты не только налога на прибыль (на доход) и НДС, но и значительного количества других налогов (налог на имущество, экологические налоги, земельные налоги, налоги на фонд заработной платы и т. п.). Развитие цифровых технологий привело к тому, что компании, работающие в онлайн-режиме, имеют гораздо больше возможностей или для неуплаты этих налогов вообще, или для значительного сокращения соответствующей базы. Это может привести к повышению налогового давления на других налогоплательщиков с целью компенсации потерь доходов. Также это повышает важность планирования построения системы подоходного налогообложения и налогообложения потребления.

Эволюция бизнес-моделей в целом и рост цифровой экономики в частности привели к тому, что компании-нерезиденты работают на рынках стран с фундаментально иными правилами, в отличие от тех, которые были при установлении норм и правил международного налогообложения. Новые методы ведения бизнеса вместе с либерализацией торговли и научно-техническим прогрессом позволили компаниям удаленно управлять функциями, которые ранее требовали физического присутствия. Тот факт, что современные методы ведения бизнеса делают не обязательным физическое присутствие налогоплательщика, создает новые проблемы для международного налогообложения. В частности, цифровые технологии облегчают ведение трансграничного бизнеса, а также доступ потребителей к товарам и услугам из разных стран мира, усложняя одновременно взимание соответствующих налогов на потребление (OECD, 2015, p. 98–99).

Основные характеристики цифровой экономики, которые должны учитываться при формировании налоговой политики, заключаются в следующем:

- мобильность нематериальных активов (intangibles), которые составляют значительную долю цифровой экономики;
- зависимость от данных, в том числе использование так называемых больших массивов данных (big data);

- сетевые эффекты (network effects) для определения участия пользователей, интегрирования и взаимодействия;
- использование многосторонних бизнес-моделей (multi-sided business models), в которых участники сделки могут быть резидентами разных юрисдикций;
- тенденция к монополизации или олигополизации в некоторых бизнес-моделях, которые значительно зависят от сетевых эффектов;
- волатильность за счет низких барьеров входа и быстро прогрессирующих технологий (OECD, 2015, p. 64–65).

Объемы электронной торговли за 2014–2015 гг. в разрезе регионов мира представлены на рис. 1.

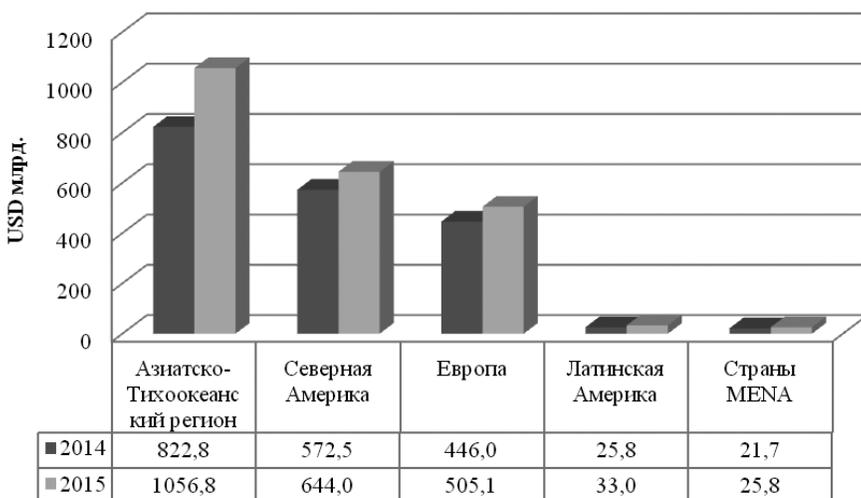


Рис. 1. Объемы электронной торговли B2C в регионах мира, 2014–2015 гг.

Составлено по: Global B2C E-commerce Report, 2016.

На рис. 1 видно, что наибольший прирост (28,4%) за период 2014–2015 гг. наблюдался в странах Азиатско-Тихоокеанского региона, прежде всего за счет Китая и Японии, которые по результатам 2015 г. вошли в десятку стран с наибольшими объемами B2C транзакций (табл. 1). Второй по значению прирост был зафиксирован в странах Латинской Америки (28%). Несмотря на то, что США и Канада входят в десятку упомянутых стран, прирост данного показателя минимальный в сравнении с остальными регионами мира — 12,5%.

Таблица 1

Топ-10 стран мира по объемам продаж товаров и услуг В2С, 2015

Страна	Регион*	USD млрд.
Китай	Азиатско-Тихоокеанский	766,5
США	Северная Америка	595,1
Великобритания	Европа и Центральная Азия	174,2
Япония	Азиатско-Тихоокеанский	114,4
Франция	Европа и Центральная Азия	71,9
Германия	Европа и Центральная Азия	66,2
Южная Корея	Азиатско-Тихоокеанский	64,8
Канада	Северная Америка	35,7
Индия	Южная Азия	25,5
Россия	Европа и Центральная Азия	22,8

* Согласно классификации Всемирного банка (World Bank Country and Lending Groups, 2017).
Составлено по: Global B2C E-commerce Report, 2016.

Следует отметить, что рынок Китая на сегодняшний день растет опережающими темпами в сравнении с США: за 2015 г. продажи В2С в Китае выросли на 33%, тогда как в США — на 12% (в сравнении с 2014 г.). В 2016 г. рост этого рынка в Китае составил около 27%, тогда как в США — 9%.

В 2015 г. Россия занимала 10-е место среди стран мира по объемам электронной торговли В2С. При этом разница с Китаем по данному показателю составила 33,6 раза, а с Индией, занимающей 9-е место — 1,1 раза (рис. 2).



Рис. 2. Топ-10 стран мира на глобальном рынке транзакций В2С, 2015 г.

Составлено по: Global B2C E-commerce Report, 2016.

В сравнении с 2014 г. в 2015 г. Китай увеличил свою долю рынка на 5,9%, в том числе и за счет сокращения доли других стран, входящих в Топ-10. Так, например, Великобритания и Япония потеряли 1% и 2% своих долей рынка соответственно. В рамках Топ-10 Китай и США занимают около 60% всего мирового рынка транзакций В2С, тогда как на долю остальных восьми стран приходится немногим более 25% (Global B2CE-commerce Report, 2016, p. 21).

Основные подходы к налогообложению НДС трансграничных сделок электронной коммерции

Трансграничная торговля в цифровой экономике порождает проблемы для косвенных налогов, в частности НДС, поскольку товары (материальные и нематериальные) и услуги приобретаются отдельными потребителями у поставщиков за рубежом. Эта проблема частично обусловлена отсутствием эффективной международной координации, связанной с взиманием НДС в юрисдикции потребления. В частности, для субъектов малого и среднего бизнеса отсутствие международных стандартов по взиманию и перечислению налогов налоговым органам создает дополнительные сложности и повышает расходы соблюдения налогового законодательства (compliance costs). С точки зрения государственного бюджета есть риск потери дохода и свертывания торговли (trade distortion), а также риск роста издержек администрирования, поскольку речь идет о значительном количестве транзакций с низкой стоимостью (OECD, 2015, p. 100).

Исключение товаров из налогообложения НДС является важным аспектом, который нарушает нейтральность этого налога. Значительное количество систем налогообложения НДС применяет исключения для тех видов деятельности, которые сложно облагать (как правило, это финансовые услуги) и/или для которых сложно придерживаться целей распределения (сельское хозяйство, торговля ГСМ, здравоохранение и образование).

Еще одним негативным последствием применения исключений по НДС является то, что они создают каскадный эффект, когда применяются к моделям В2В. Бизнес, который исключает из налогообложения операции по поставкам товаров или услуг, может включать значительный входящий налог (input tax) в цену этого товара или услуги, тогда как подобный «скрытый налог» может не быть «прокредитован» получателем.

В целом, к основным проблемам, с которыми сталкивается государство при налогообложении электронных транзакций В2В и В2С, относятся:

- намеренное занижение стоимости транзакции (under declaration);
- намеренное указание неверной стоимости в декларации (misdeclaration);

- намеренная неверная классификация и описание товаров для целей налогообложения;
- намеренное занижение импортных цен (under invoicing);
- дробление поставок (splitting) для целей налогообложения;
- потери доходов бюджета;
- возрастание рисков ввоза запрещенных товаров либо товаров, объем ввоза которых ограничен (WCO Study Report, 2017, p. 23).

В рамках модели В2В «экспортируемые» услуги освобождаются от уплаты НДС в стране происхождения (origin country) и налоговые обязательства возникают в юрисдикции, где услуга используется потребителем. В современных условиях существует два подхода для налогообложения НДС таких операций.

Первый подход, который определяет налогообложение в соответствии с размещением потребителя, рекомендуется ОЭСР как основное правило для обложения НДС поставок услуг в рамках модели В2В (International VAT/GST Guidelines, 2017). Он также рекомендован для трансграничных поставок услуг и нематериальных товаров (Place of Effective Management Concept..., 2003). Ключевым преимуществом такого подхода является то, что он не требует возмещения НДС при проведении трансграничных сделок для экономических агентов, которые приобрели услуги за рубежом. Подобное возмещение зачастую приводит к росту административных издержек и издержек соблюдения налогового законодательства как для налоговых органов, так и для бизнеса. Однако на практике многие страны используют второй подход, при котором услуги облагаются с учетом места размещения поставщика, с целью прежде всего минимизации рисков мошенничества с незаконным возмещением НДС при экспорте услуг.

Указанные два подхода, в целом, соответствуют требованиям принципа места назначения (destination principle) для моделей В2В, однако ситуация усложняется, когда речь идет о поставках в рамках моделей В2С. Применение принципа места назначения (нулевая ставка на трансграничные поставки конечным потребителям-нерезидентам) и «надежда» на эффективность самообложения потребителем в юрисдикции, где он является резидентом, на практике приводят к отсутствию налогообложения таких поставок НДС в принципе. Реверсивное налогообложение НДС, которое срабатывает относительно эффективно для В2В моделей, для В2С поставок неэффективно, поскольку такой метод предусматривает самообложение по услугам, приобретенных за рубежом. Однако такое добровольное соблюдение налогового законодательства характерно далеко не для всех потребителей услуг, и поэтому взимание и контроль за начислением НДС в таких операциях требует значительных издержек администрирования со стороны налоговых органов, которые могут не быть компенсированы соответствующими налоговыми поступлениями.

Это привело к тому, что все больше стран рассматривают возможности применения принципа места назначения для трансграничных поставок услуг типа B2B и B2C. Поскольку самообложение далеко не всегда является эффективным, эксперты ОЭСР предлагают использование минимальных пороговых значений стоимости сделки, ниже которых экономический агент может не регистрироваться как плательщик НДС, а также не уплачивать таможенные пошлины (Consumption Taxation of Cross Border Services..., 2003; OECD, 2015, p. 29–32).

Однако такая политика также имеет свои практические проблемы. Прежде всего они связаны с налогообложением импорта товаров с низкой стоимостью (imports of low value parcels) в онлайн-транзакциях, которые во многих юрисдикциях не облагаются НДС. Также множество товаров пересылаются контрагенту в виде «подарков». При этом в ряде стран ЕС для операций, стоимость которых не превышает порогового значения, все-таки предусматривается упрощенное декларирование и процесс таможенной очистки.

Основные практические направления минимизации рисков возникновения мошенничества при косвенном налогообложении трансграничных операций в электронной торговле в развитых странах мира заключаются в следующем:

1. Таможня Канады имплементировала систему CDS, которая позволяет международным почтовым операторам обмениваться информацией в электронном виде с Почтой Канады и в последующем — с канадскими таможенными органами с целью предварительной оценки товаров (pre-arrival assessment) в целях налогообложения пошлинами и / или налогами.

2. В Австралии, начиная с 01.07.2017, иностранные поставщики, оборот которых от операций в стране превышает USD 75000, будут обязаны регистрироваться для начисления и уплаты налога на товары и услуги (GST) при импортных сделках с низкой стоимостью. При этом изменений, связанных с минимальным пороговым значением для взимания таможенных пошлин, не предусматривается.

3. В странах ЕС на сегодняшний день рассматриваются три инициативы, направленные на сокращение мошенничества с НДС при трансграничных операциях в электронной торговле:

- совершенствование механизма взимания НДС (advanced collection mechanism for VAT) посредством системы «Mini-One-Stop-Shop» (MOSS)¹;

¹ Система «Mini-One-Stop-Shop»(MOSS) дает возможность поставщикам цифровых услуг (телекоммуникационных услуг; услуг теле-и радиовещания; услуг, поставляемых в элек-

- совершенствование механизма взимания таможенных пошлин и НДС (advanced collection mechanism for Customs duties and VAT) посредством системы Customs MOSS;
- специальное налогообложение электронных импортных транзакций (WCO Study Report..., 2017, p. 23–24).

Заключение

Поскольку цифровая экономика очень быстро приближается к традиционной экономике, очень сложно, если вообще возможно, отделить ее от последней для целей налогообложения.

Развитие цифровой экономики привело к существенному росту возможностей для осуществления покупок и обслуживания потребителей по всему миру без обеспечения физического присутствия в стране потребителя. Часто это приводит к отсутствию или относительно низким суммам косвенных налогов, которым облагаются такие транзакции, приводя к потере доходов бюджета и нарушению правил равной игры между продавцами-резидентами и продавцами-нерезидентами.

Ключевой проблемой, связанной с косвенным налогообложением в цифровой экономике, является торговля услугами и нематериальными товарами в условиях, когда потребитель и поставщик этих услуг находятся в разных юрисдикциях. Частично это происходит из-за отсутствия эффективного международного сотрудничества в этой сфере. Для экономических агентов, в частности субъектов малого и среднего бизнеса, отсутствие международных признанных стандартов взимания налога приводит к повышению рисков потери дохода и росту издержек соблюдения налогового законодательства. Для правительств это создает риски потери доходов бюджета и сворачивания торговли, а также рост издержек администрирования при контроле значительного количества транзакций с низкой стоимостью.

Развитые страны мира разработали и внедрили ряд практических инициатив, направленных на минимизацию рисков возникновения мошенничества при трансграничных операциях в электронной торговле. Эти инициативы связаны прежде всего с обеспечением быстрого обмена актуальной информацией в налоговых и таможенных органах, а также выборочным предоставлением льготных режимов налогообложения для определенных секторов цифровой экономики.

тронном виде) в странах ЕС в рамках операций B2C регистрироваться как плательщик в НДС только в одной стране (Mini one-stop-shop (MOSS Scheme, 2017)).

ЛИТЕРАТУРА

1. Consumption Taxation of Cross Border Services and Intangible Property in the context of E-commerce (2003). Guidelines on the Definition of Place of Consumption, OECD Publishing, Paris.
2. Global B2C E-commerce Report 2016 (2016). Ecommerce Foundation, Amsterdam.
3. International VAT/GST Guidelines (2017). OECD Publishing, Paris. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264271401-en>.
4. Mini-One-Stop-Shop (MOSS Scheme). Available at: URL: http://europa.eu/youreurope/business/vat-customs/moss-scheme/index_en.htm(assessed: 15.08. 2017).
5. Addressing the Tax Challenges of the Digital Economy, Action 1 — 2015 (2015). Final Report, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing, Paris.
6. Place of Effective Management Concept: Suggestions for Changes to the OECD Model Tax Convention (2003). OECD Publishing, Paris.
7. WCO Study Report on Cross-Border E-Commerce (2017). World Customs Organization.
8. World Bank Country and Lending Groups. Available at: URL: <https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/906519-world-bank-country-and-lending-groups> (assessed: 15.08.2017).

СТРАТЕГИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ЯПОНИИ В XXI ВЕКЕ

Аннотация

Энергетическая стратегия Японии претерпела значительные изменения после природно-техногенной катастрофы на Фукусима-1 11 марта 2011 г., впервые после нефтяных шоков 1973 г., 1976–1978 гг. Это было связано с закрытием АЭС в Японии, что вынудило правительство страны пересмотреть концепцию развития топливно-энергетического комплекса. Основой энергетической безопасности Японии является импорт нефти и газа. Историческими поставщиками нефти являются Саудовская Аравия, ОАЭ, страны АСЕАН, в основном Индонезия, а также Китай, чья доля в последние несколько лет резко сократилась в сравнении с началом 2000-х гг. Импорт природного газа осуществляется такими странами, как Австралия, Катар, Малайзия, также увеличиваются объемы поставок со стороны России. Учитывая нестабильность мировых цен на нефть для обеспечения энергетической безопасности страны, Япония стала увеличивать долю импортируемого природного газа и альтернативных нефти жидких видов топлива. Помимо этого, стали активизироваться исследования в развитии альтернативных источников энергии. Так, был принят ряд программ по оптимизации использования электроэнергии в стране и активного внедрения возобновляемых источников, таких как солнечная энергия, энергия из биомассы, энергия ветра. Япония вынуждена искать пути обеспечения стабильности поставок и энергетической безопасности страны путем диверсификации и поиска новых источников энергии.

Ключевые слова: Япония, энергетическая безопасность, стратегия, международные проекты сотрудничества.

Ksenia V. Subbotina

Saint Petersburg State University,
Russia

ENERGY SECURITY STRATEGY OF JAPAN IN XXI CENTURY

Abstract

The energy security strategy of Japan was seriously changed after accident on Fukushima-1 on March 11th 2011. After a number of nuclear power plants were closed in Japan, the government had to revise the concept of the country's fuel

and energy complex, including nuclear energy. The basis of Japan's energy security is the import of oil and gas. The main long-standing oil suppliers are Saudi Arabia, the United Arab Emirates, the ASEAN countries, mainly Indonesia, and China, whose share has fallen sharply in the past few years, compared to the early 2000s. Import of natural gas is carried out by such countries as Australia, Qatar, Malaysia, and the volume of supplies from Russia is also increasing. Given the volatility of world oil prices to ensure the country's energy security, Japan began to increase the share of imported natural gas and alternative petroleum liquid fuels. In addition, several energy plans were implemented. They stated the importance of solar energy, energy from biomass, wind energy. The Japanese government is to ensure the stability of the country's supplies and energy security by diversifying suppliers and energy resources.

Keywords: Japan, energy security, strategy, international cooperation projects.

Проблема энергетической безопасности всегда являлась важным вопросом для Японии. Первым сигналом для пересмотра национальной энергетической политики стал нефтяной кризис 1973 г. В первую очередь была обозначена острая необходимость создания нефтяных резервов. Во-вторых, необходимость диверсификации источников энергии. В-третьих, укрепление экономических и политических связей с партнерами на Ближнем Востоке и другими странами. Второй энергетический кризис 1978–1979 гг. способствовал укреплению идеи японского правительства о снижении нефтяной зависимости страны. В связи с этим была начата политика внедрения энергосберегающих технологий и создание системы обеспечения энергетической безопасности.

Проводимые меры способствовали снижению объемов потребляемой нефти в Японии. В 1973 г. ее доля составляла 77%, к 2003 г. произошло снижение до 50% (Energy in Japan, 2006). Данные показатели были получены за счет развития атомной энергетики и увеличения объемов использования природного газа. Стала активно реализовываться и другая цель — диверсификация поставщиков энергетических ресурсов. Так, начались поставки сырья из Мексики, Индонезии, Китая. Однако к 1990 г. экспорт из этих стран снизился в связи с увеличением внутреннего потребления энергетических ресурсов этими странами, что вновь способствовало увеличению импорта нефти из стран Ближнего Востока. Основными поставщиками Японии остаются ОАЭ, Кувейт, Саудовская Аравия, Иран и Катар.

Развитие энергетической политики Японии в XXI веке получило новый импульс в связи с быстрым ростом цен на энергоносители, нестабильной ситуацией на Ближнем Востоке, появлением новых крупных импортеров, обострением обстановки в Восточно-Азиатском регионе. Он заключался в принятии мер, ориентированных на долгосрочную перспективу обеспече-

ния энергетической безопасности. В рамках адаптации энергетической стратегии к новым условиям и повышения ее эффективности в 2004 г. была принята «Стратегия и методы энергетической дипломатии Японии» (Strategy and Approaches of Japan's Energy Diplomacy, 2004). Некоторые пункты данного документа перекликались с целями, поставленными после двух нефтяных шоков (1973 г. и 1978–1979 гг.):

1. Япония была вынуждена формировать собственные запасы нефти в случае кризиса, который мог бы нарушить поставки энергоресурсов;
2. Кроме улучшения отношений со странами Ближневосточного региона и другими странами-импортерами Япония укрепляла отношения и стала сотрудничать на многостороннем уровне с государствами, располагающимися на важных путях транспортировки энергоресурсов;
3. Был дан новый импульс в политике диверсификации энергопоставщиков и видов энергоресурсов, который усилил сотрудничество с Россией, странами Африки, Латинской Америки и Азии;
4. Правительство Японии создало программу по усилению защиты окружающей среды;
5. Япония активно выступала за создание более эффективных инструментов по регулированию глобальной энергетической безопасности.

Реализация данного документа на протяжении нескольких лет до катастрофы 2011 г. привела к ряду важных результатов. Так, в стране были накоплены значительные запасы топлива, сформировался небольшой избыток мощностей ТЭЦ. Активно стали реализовываться энергетические проекты с новыми партнерами: Россией, странами Латинской Америки и Африки.

В то же время был утвержден план инновационных энергетических технологий «Cool Earth 50» (Cool Earth-Innovative Energy Technology Program, 2008). Согласно ему предполагается увеличить долю используемой атомной энергии с 10% до 60%, долю возобновляемых источников с 5% до 10% к 2100 г., что способствовало бы снижению к этой дате выбросов углекислого газа на 90%. Кроме того, было принято решение увеличить уровень обеспеченности страны запасами энергоресурсов до 70% к 2030 г., что основывалось на увеличении производства атомной энергии.

Авария на Фукусима-1 11 марта 2011 г. вынудила Совет по энергетике и окружающей среде (СЭОС) Японии принять решение о сокращении зависимости от АЭС. Это привело к острой нехватке электроснабжения, его стали компенсировать увеличением поставок сжиженного природного газа (СПГ), угля и нефти. В 2011 г. возросла доля СПГ от общего объема импортируемых энергоресурсов (рис. 1). Основными импортерами газа, в том числе

СПГ, являются ОАЭ, Бруней, Малайзия, Индонезия, Катар, Оман, Австралия, Россия, США, Тринидад и Тобаго (Morikawa, 2012). Следствием аварии стала вновь возросшая зависимость Японии от импорта традиционных энергоносителей. Зависимость от импортируемых ископаемых источников энергии возросла с 60% до 90% (Strategic energy plan, 2014). Период после аварии на Фукусима-1 2012–2014 гг. стал самым тяжелым для развития японской энергетики впервые после нефтяных шоков 1970-х гг.

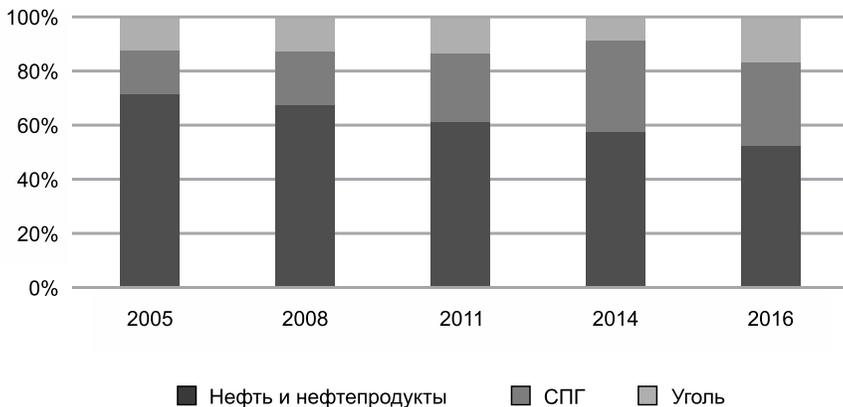


Рис. 1. Импорт ископаемых энергоресурсов в Японию в период 2005–2016 гг., %

Источник: URL: <http://www.customs.go.jp/toukei/srch/indexe.htm?M=13&P=0>.

В 2012 г. в целях обеспечения безопасности были остановлены все работающие АЭС в стране, что привело к снижению выработки электроэнергии. Жесткие меры экономии были применены только в отдельных районах и носили краткосрочный характер, преимущественно в августе 2012 г., поскольку в данном месяце всегда наблюдается значительное увеличение потребления электричества. Таким образом, японская система энергоснабжения доказала свою надежность, гибкость и способность к быстрой реакции на внештатные ситуации.

Большое негативное влияние на ситуацию в Японии в этот период оказали внешние факторы. Во-первых, повышение мировых цен на энергоносители. Во-вторых, увеличение расходов на закупку углеводородов возросли до 5,7% от ВВП Японии в 2013 г. В-третьих, сформировался дефицит торгового баланса Японии в связи с активным импортом энергоресурсов, что привело к увеличению стоимости. В период с 2011–2014 гг. дефицит торго-

вого баланса составил 23,25 трлн иен. (Balance of Payment, 2017). Это обусловливалось увеличением импорта энергоресурсов в Японию в основном за счет СПГ, что привело к росту тарифов на его потребление в стране. За период 2010–2014 гг. тарифы возросли для населения на 25%, а для промышленности около 40 %.

В перспективе предусматривается расширение дешевых видов энергоресурсов, незначительный рост использования экологически чистых возобновляемых источников энергии. В свою очередь специалисты отмечают, что в будущем ожидается некоторое увеличение доли импорта СПГ в сравнении с периодом 2011–2014 гг. Это связывается с тем, что велика вероятность сокращения потребления энергии в целом, в том числе за счет увеличения эффективности ее использования.

В 2014 г. японское правительство предложило новый стратегический план по развитию энергетики до 2030 г. определяющий структуру источников энергии, в соответствии с которым на газ будет приходиться 27% в общем энергобалансе, доля угля составит 26%, атомной энергетики — 20–22%, нефти — 3%, остальное (22–24%) будет приходиться на возобновляемые источники энергии. Если сравнивать эти показатели с 2013 г., то доля газа — 43,2%; угля — 30,3%; атомных станций — 14,9%; АЭС — 1%; возобновляемые источники энергии — 10% (A setback for emissions cuts, 2016). Ожидается значительное сокращение доли газа и нефти; увеличение доли возобновляемых источников энергии, атомных станций. Несмотря на катастрофу, атомная энергетика имеет важную роль для экономики Японии, и полный отказ от пользования АЭС пока остается невозможным. Энергия АЭС относится к недорогим и доступным видам, что важно для экономического роста страны.

В связи с этим Министерство экономики, торговли и промышленности по поручению правительства Японии разработало план по развитию энергетики — SEP (Strategic energy plan), а также в 2015 г. подготовило документ «Долгосрочные перспективы в области энергетики» (Пипия, Дорогокупец, 2017), который изучает перспективы спроса и предложения до 2030 г. Данные документы помогли адаптировать энергетическую стратегию страны к новым условиям. Основными тремя векторами «3EsplusS» (The 4th strategic energy plan of Japan Summary, 2014) в рамках SEP стали: энергетическая безопасность, заключающаяся в обеспечении бесперебойных поставок; экономический рост, который бы предоставил возможности снижения себестоимости энергии; защита экологии, а именно снижение выбросов CO₂. Более того, несмотря на усиление роли атомной энергетики, SEP выделяет важность развития технологий в сфере возобновляемых источников энергии, как альтернативный метод обеспечения энергетической безопасности и де-

лит их по вилам. В первую очередь это связано с тем, что возобновляемые источники энергии позволят укрепить энергонезависимость Японии, обеспечивая энергетическую безопасность, и сократить импорт нефти и газа. Во-вторых, в связи с колебаниями цен на нефть и другие виды ископаемых энергоресурсов Япония заинтересована в наличии стабильного источника энергии, который бы не зависел от внешних факторов и изменений конъюнктуры мировых цен. В-третьих, в рамках стратегии SEP Япония выступает активным сторонником за борьбу с глобальным потеплением, что напрямую связано с постепенным отказом от угля и углеводородов и началом использования источников, имеющих минимальные выбросы CO₂. В-четвертых, развитие возобновляемых источников энергии требует высокого уровня научно-технического прогресса и наличия определенной базы для исследований в данной сфере, чем обладает Япония. Следовательно, активное развитие «зеленых технологий» будет способствовать развитию Японии как одного из мировых лидеров передовых технологий, формирующей конъюнктуру глобального рынка. При этом некоторые типы «зеленых технологий» характерны для конкретных районов. Например, использование ветряной энергетики перспективно на Хоккайдо; гидроэнергетики — в регионах Синсю и Тюбу; геотермальной энергетики — районы Северного Кюсю; энергетики биомассы — префектура Окинава (в основном за счет выращивания и переработки сахарного тростника); энергия солнца (Стрельцов, 2011).

В заключение можно отметить, что энергетическая стратегия Японии является одной из наиболее эффективных в мире. Последние сорок лет Япония постоянно сталкивалась с необходимостью поиска новых путей обеспечения энергоресурсами страны. Ее опыт доказывает, что создание целостной и функциональной системы энергетической безопасности — это сложный процесс, заключающийся в разработке новых методологий, поддержании слаженной национальной энергетической системы и проведении грамотной работы с международными партнерами. Сегодня тема развития национальной энергетики является важной частью стратегии экономического развития Японии. Таким образом, основной целью энергетической политики является уменьшение зависимости от поставок нефти и увеличение доли природного газа, атомной энергии и возобновляемых источников энергии. Кроме того, осуществление диверсификации поставок и развитие нетрадиционных источников энергии.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Пипия Л.К., Дорогокупец В.С.* (2017). Энергетическая политика Японии // Наука за рубежом. Апрель. № 60.
2. *Стрельцов Д.В.* (2011). Чистая энергетика в Японии // Восточная аналитика. Ежегодник 2011. Экономика и политика стран Востока. С. 106–118.
3. A setback for emissions cuts? (2016). *Japan Times*, February 17. Available at URL: <https://www.japantimes.co.jp/opinion/2016/02/17/editorials/setback-emissions-cuts/Wb6MetAcw2w> (accessed 25.08.2017).
4. Balance of Payment. Trade balance (2017). Available at URL: <https://www.japan-macroadvisors.com/page/category/economic-indicators/international-balance-of-payment/> (accessed 26.08.2017).
5. Cool Earth-Innovative Energy Technology Program (2008). Ministry of Economy, Trade and Industry, March. Available at URL: <http://www.meti.go.jp/english/newtopics/data/pdf/031320CoolEarth.pdf> (accessed 21.08.2017).
6. Energy in Japan 2006. Status and Policies (2006). Agency for Natural Resources and Energy, Ministry of Economy, Trade and Industry. Tokyo.
7. Strategy and Approaches of Japan's Energy Diplomacy (2004). MOFA, April. Available at URL: <http://www.mofa.go.jp/policy/energy/diplomacy.html> (accessed 24.08.2017).
8. Strategic energy plan (2004). METI, April. Available at URL: http://www.enecho.meti.go.jp/en/category/others/basic_plan/pdf/4th_strategic_energy_plan.pdf (accessed 25.08.2017).
9. *Morikawa Tetsuo* (2012). “LNG supply and demand after the great east Japan earthquake”, IEEJ, July. Available at URL: <https://eneken.ieej.or.jp/data/4401.pdf> (accessed 25.08.2017).
10. The 4th strategic energy plan of Japan Summary (2014). APEC, April. Available at URL: <https://www.ewg.apec.org/documents/Notable%20Development%20Japan.EWG47.pdf> (accessed 24.08.2017).

REFERENCES

1. *Pipiya L.K., Dorogokupets V.S.* (2017). Energeticheskaya politika Yaponii // Nauka za rubezhom. Aprel'. № 60 (In Russian).
2. *Strel'cov D.V.* (2011). CHistaya ehnergetika v Yaponii // Vostochnaya analitika. Ezhegodnik 2011. EHkonomika i politika stran Vostoka. S. 106–118 (In Russian).
3. A setback for emissions cuts? (2016). *Japan Times*, February 17. Available at URL: <https://www.japantimes.co.jp/opinion/2016/02/17/editorials/setback-emissions-cuts/#.Wb6MetAcw2w> (accessed 25.08.2017).
4. Balance of Payment. Trade balance (2017). Available at URL: <https://www.japan-macroadvisors.com/page/category/economic-indicators/international-balance-of-payment/> (accessed 26.08.2017).
5. Cool Earth-Innovative Energy Technology Program (2008). Ministry of Economy, Trade and Industry, March. Available at URL: <http://www.meti.go.jp/english/newtopics/data/pdf/031320CoolEarth.pdf> (accessed 21.08.2017).
6. Energy in Japan 2006. Status and Policies (2006). Agency for Natural Resources and Energy, Ministry of Economy, Trade and Industry. Tokyo.

7. Strategy and Approaches of Japan's Energy Diplomacy (2004). MOFA, April. Available at URL: <http://www.mofa.go.jp/policy/energy/diplomacy.html> (accessed 24.08.2017).
8. Strategic energy plan (2014). METI, April. Available at URL: http://www.enecho.meti.go.jp/en/category/others/basic_plan/pdf/4th_strategic_energy_plan.pdf (accessed 25.08.2017).
9. *Morikawa Tetsuo* (2012). "LNG supply and demand after the great east Japan earthquake", IEEJ, July. Available at URL: <https://eneken.ieej.or.jp/data/4401.pdf> (accessed 25.08.2017).
10. The 4th strategic energy plan of Japan Summary (2014). APEC, April 2014. Available at URL: <https://www.ewg.apec.org/documents/Notable%20Development%20Japan.EWG47.pdf> (accessed 24.08.2017).

ПОСТРОЕНИЕ ОПТИМАЛЬНЫХ КОРЗИН ВАЛЮТ СТРАН ВОСТОЧНОЙ И ЮГО-ВОСТОЧНОЙ АЗИИ

Аннотация

Для описания финансовой взаимосвязи экономик стран Восточной и Юго-Восточной Азии предлагается использовать предложенный Р. Шиллером подход, основанный на построении «корзин» валют этих стран и дополненный условием минимальной изменчивости ценности таких «корзин» на заданных промежутках времени.

Ключевые слова: валюты; Восточная Азия; оптимальные корзины валют; Юго-Восточная Азия.

Elena P. Tokmakova

Saint Petersburg State University, Russia

OPTIMAL BASKETS OF EAST AND SOUTHEAST ASIA CURRENCIES CONSTRUCTION

Abstract

For description of East and Southeast Asia countries economies financial interrelation it is offered to use R. Schiller's approach which is based on «currencies baskets» construction. We shall add to this approach the condition of minimum variability of value of such «baskets» on the fixed periods.

Keywords: currencies; East Asia; optimal baskets of currencies; South East Asia.

Введение

Важную роль в экономическом развитии играет финансовая система, центральным звеном которой является валютная система. Активно разрабатывается в последние годы азиатская валютная единица (АВЕ), представляющая собой композитную валюту стран Восточно-Азиатского региона. Экономисты разных стран рассматривают проекты виртуальной или реальной АВЕ, в то время как в юридических, банковских, статистических документах Сингапура азиатская валютная единица представлена как официально введенная и функционирующая в обороте. В научной экономической литературе нет единогласия в оценке этой композитной валюты.

Целью работы является анализ проблемы создания азиатской валютной единицы.

Объект исследования — азиатская валютная единица.

Предмет исследования — проблемы создания азиатской валютной единицы с минимальной изменчивостью.

Методы исследования: 1) теоретический анализ и обобщение научно-методической литературы, 2) математические методы экономики.

Обзор литературы

Согласно Понтинес, Раджан (2008), АВЕ представляет собой средневзвешенное значение региональных валют а la «европейская валютная единица» (European Currency Unit, ECU), которая была создана в марте 1979 года в рамках Европейской валютной системы (European Monetary System, EMS) и оставалась в эксплуатации до запуска евро в январе 1999 года.

История разработки АВЕ состоит из следующих этапов:

- 1) Предварительный этап, который включает в себя (Понтинес, Раджан, 2008):
 - Финансовый кризис 1997–1998 годов и недостаточный ответ на него со стороны дополнительных региональных игроков;
 - Опасения относительно недостаточного представительства Азии в распределении квот МВФ и очевидной нехватки Азии в международных валютных делах, а также уверенность в том, что Азия располагает достаточными ресурсами для региональной самопомощи;
 - Внешнее развитие регионализма, особенно углубление и расширение Европейского союза (ЕС);
 - Растущая фактическая экономическая взаимозависимость (так называемый *«рыночно-ориентированный регионализм»* market driven regionalism) и региональный характер побочных эффектов (*«цепная реакция»* contagion);
 - Валютный и финансовый регионализм (monetary and financial regionalism, MFR) в Азии, для углубления которого необходимо значительное укрепление регионального надзорного механизма с хорошо разработанным надзором и обусловленностью политики;
 - Обсуждение возможности создания АВЕ (Asian Currency Unit, ACU).
- 2) Этап разработки АВЕ с минимальной волатильностью. Данный этап включает в себя:
 - 2004 г. Методология, разработанная Н.В. Ховановым, Дж. Колари и М. Соколовым. Эта методология развивает вес корзины в контексте минимизированной корзины или портфеля активов, выравненных в национальных валютах (см.: Хованов и другие, 2004);

- 2008 г. В. Понтинес, Р. С. Раджан сделали начальную попытку расчета оптимального валютного состава АСУ. Вычисленный оптимальный вес корзины направлен на обеспечение региональной корзины валют с минимальной дисперсией. Следовательно, это обеспечит стабильность внутрирегиональных обменных курсов для альтернативных конфигураций валютных корзин в Азиатско-Тихоокеанском регионе (Понтинес, Раджан, 2008);
- 2010 г. На основе метода, предложенного в 2004 г. Н.В. Ховановым, Дж. Колари и М. Соколовым, Дж.П. Каулкинс, В. Гарг, В. Понтинес создают корзину валюты минимальной волатильности, состоящую из евро, долларов США, иены и АСУ, которая включает или исключает китайский юань. Оценена изменчивость корзины с вычислением стандартного отклонения различных мировых валют (скорректированное с целью устранения влияния валютного курса и выбора базового периода) для каждого из методов отдельно (см.: Каулкинс и другие, 2010);
- 2013 г. В. Понтинес, развивая метод, предложенный в 2004 г. Н.В. Ховановым, Дж. Колари и М. Соколовым, вычисляет оптимальный индекс АСУ, состоящий из валют экономик ASEAN10 + 3, а также Гонконга, Китая. Эти страны включены в Чиангмайскую инициативу (СМИ). После создания этого оптимального индекса АСУ можно получить соответствующие курсы обмена, такие как стоимость АСУ по отношению к отдельным региональным валютам, включенным в корзину валюты (см.: Понтинес, 2013);
- В 2015 развивая метод предложенный В. Понтинесом в 2013 г., и идею Огава и Шимизу 2005 г. о расчете индикаторов отклонения, которые измеряют отклонение в каждой валюте, включенной в корзину валюты, от обменного курса базового периода, а также в отношении АСУ, В. Понтинес и К. Йоу предполагают, что мониторинг движений отдельных валют в регионе по отношению к АСУ может осуществляться на основе идеи сходимости в показателях отклонения (deviation indicators). Эти индикаторы отклонения измеряют направление и величину движений отдельных валют относительно АСУ. Сходимость в показателях отклонения дает информацию о конкретной группе конвергентных стран и/или регионов, валюты которых либо коллективно повышаются в цене, либо обесцениваются по отношению к среднему региональному показателю АСУ. Из этого следует, что валюты, принадлежащие одной и той же конвергентной группе, имеют относительно стабильные двусторонние обменные курсы, незави-

симо от стабильного регионального обменного курса (см.: Понтинес и Йоу, 2015; Огава и Шимизу, 2005).

Следующие основные аспекты построения АВЕ являются дискуссионными: название, структура, назначение, состав, метод расчета, способ введения, прогноз о введении, дальнейшее направление исследования.

Название азиатской валютной единицы еще не является общепринятым. Азиатскую валютную единицу обозначают как Asian Currency Unit, Asian Monetary Unit. Возможны и другие ее обозначения. Наиболее распространенное название валюты — Asian Currency Unit, ACU созвучно с уже широко применяемым в Азии акронимом Asian Clearing Union, ACU. «Азиатский клиринговый союз» существует с декабря 1974 года и базируется в Тегеране, Иране. Этот ACU был инициативой Бангкокской ООН-ЭСКАТО, нацеленной на разработку общерегиональной системы для выравнивания платежей между странами-участниками. В настоящее время в состав союза входят Бангладеш, Бутан, Индия, Иран, Непал, Пакистан, Шри-Ланка и Мьянма (Понтинес, Раджан, 2008).

Существуют различные точки зрения в отношении того, какой должна быть структура азиатской валютной единицы, например, предложение, что валюта каждой страны будет иметь фиксированную ставку по отношению к АКЮ в течение определенного периода времени.

В отношении назначения азиатской валютной единицы также не утихают споры. Есть предположения, что эта валюта будет просто индикатором обменных курсов без государственного вмешательства в валютный рынок и его регулирования, будет средством повышения региональной финансовой стабильности и др.

В отношении того, какие национальные валюты должны входить в состав азиатской валютной единицы, существуют разногласия. Например, предлагают структуры: а) АСЕАН + 3; б) АСЕАН + 3 + Индия, Австралия, Новая Зеландия; в) АСЕАН минус X и др.

В отношении метода расчета азиатской валютной единицы не существует единогласия — экономические институты и экономисты предлагают различные критерии расчета.

О способе введения валюты экономисты пишут по-разному: есть предложение введение налога Тобина в Восточной Азии, потенциальным странам-участникам перед введением валюты прийти к единому мнению в отношении режима валютного курса и др.

Экономисты дают разные прогнозы в отношении введения азиатской валютной единицы, такие как: а) единая валюта никогда не будет введена в Азии; б) валюта должна была быть введена несколько лет назад; введение валюты возможно: через в) 10, г) 20 лет и так далее.

Проанализированы источники научно-методической литературы и изучены история, название, структура, назначение, состав, метод расчета, способ введения, прогноз о введении АВЕ. Рассмотренный материал планируется использовать как основу для разработки и создания азиатской валютной единицы.

Основные результаты

Номинальные объемы валют мы рассчитываем с помощью теории построения стабильных денежных единиц. В результате будет определен оптимальный состав валютной корзины, который обеспечит должный уровень снижения валютных рисков.

Используем простую модель обмена. Согласно Хованов (2007) данная модель представляет собой рынок, на котором обменивается конечное множество национальных валют: $G = \{g_1, \dots, g_n\}$. Мы изучаем проблему создания оптимальных валютных корзин стран Восточной и Юго-Восточной Азии. К первому региону относятся страны: КНР, Гонконг, Макао, Монголия, Япония, КНДР, Республика Корея, Китайская Республика (Тайвань). Во второй регион входят страны: Вьетнам, Камбоджа, Лаос, Мьянма, Таиланд, Малайзия, Бруней, Индонезия, Сингапур, Филиппины. Конечное множество национальных валют в нашей простой модели обмена представляет собой $G = \{g_1, \dots, g_{18}\}$. Конечное множество состоит из следующих национальных валют: $g_1 = \text{CNY}$ — юань, $g_2 = \text{HKD}$ — доллар (гонконгский доллар), $g_3 = \text{MOP}$ — патака, $g_4 = \text{MNT}$ — тугрик, $g_5 = \text{JPY}$ — иена, $g_6 = \text{KPW}$ — вона (северокорейская вона), $g_7 = \text{KRW}$ — вона, $g_8 = \text{TWD}$ — доллар (новый тайваньский доллар), $g_9 = \text{VND}$ — донг, $g_{10} = \text{KHR}$ — риель, $g_{11} = \text{LAK}$ — кип, $g_{12} = \text{MMK}$ — кьят, $g_{13} = \text{THB}$ — бат, $g_{14} = \text{MYR}$ — рингит (малайзийский рингит), $g_{15} = \text{BND}$ — доллар (брунейский доллар), $g_{16} = \text{IDR}$ — рупия, $g_{17} = \text{SGD}$ — доллар (сингапурский доллар), $g_{18} = \text{PHP}$ — песо (филиппинское песо) (Согласно Currency Code Services — ISO 4217 Maintenance Agency обозначения валют соответствуют международному стандарту ISO 4217.)

Ввиду того, что определенное количество одной валюты однозначно обменивается на определенное количество другой валюты, мы вводим матрицу обмена $C = (c(i, j))$, $i, j = 1, \dots, 18$, определяющую, сколько единиц валюты g_j обменивается на единицу валюты g_i . Зададим множество $E = \{e_1, \dots, e_n\}$ единиц измерения каждой из валют так, чтобы коэффициенты обмена имели примерно один порядок значений.

Введенную простую модель обмена расширяем введением агрегированной валюты \bar{v} , которая представляет собой корзину валют, взятых в определенных номинальных объемах (v_1, \dots, v_{18}) , таких что $v_i > 0$, $v_1 + \dots + v_{18} = 1$. При этом коэффициент обмена $c(\bar{v}; k)$, показывающий, сколько единиц простой

валюты g_k можно обменять на единицу агрегированного блага \bar{v} , рассчитывается как $c(\bar{v}; k) = v_1 c(1, k) + \dots + v_{18} c(n, k)$.

Соответствие каждой из простых валют g_1, \dots, g_{18} и агрегированной валюты \bar{v} обозначает скалярная величина, однозначно определяющая ее меновую ценность. Следуя примеру Хованов и другие (2009), в качестве данной величины используем сводный мультипликативный индекс Джевонса, определяемый как $I_x(i) = GM(\bar{c}(i)) = [c(i, 1) \cdot \dots \cdot c(i, 18)]^{1/18}$, то есть как среднее геометрическое вектора коэффициентов обмена $\bar{c} = (c(i, 1), \dots, c(i, 18))$. Для агрегированной валюты индекс Джевонса представлен в виде $I_x = (\bar{v}) [c(\bar{v} / 1) \cdot \dots \cdot c(\bar{v} / 18)]^{1/18}$.

Чтобы оценить показатель волатильности, мы построим индексы изменения сводных мультипликативных индексов для простых и агрегированных благ.

Чтобы учесть фактор времени, соотнесем показатель $I_x(i; t)$ с показателем $I_x(i; t_0)$ в некоторый момент t_0 , в результате получаем индекс изменения сводного мультипликативного индекса $I_x(i)$ на заданном промежутке времени $t = 1, \dots, T$: $I_x(i; t / t_0) = I(i; t_0) = [c(i, 1; t) \cdot \dots \cdot (i, 18; t)]^{1/18} / [c(i, 1; t_0) \cdot \dots \cdot (i, 18; t_0)]^{1/18}$. Для агрегированной валюты этот показатель выгладит следующим образом: $I_x = (\bar{v}; t / t_0) = I(\bar{v}; t_0) = [c(\bar{v}, 1; t) \cdot \dots \cdot c(\bar{v}, 18; t)]^{1/n} / [c(\bar{v}, 1; t_0) \cdot \dots \cdot c(\bar{v}, 18; t_0)]^{1/18}$.

Оценивать меру волатильности простых и агрегированных валют мы будем с помощью среднего квадратического отклонения от единицы:

$$MSDU(\bar{v}; t_0) = \sqrt{\frac{\sum_{t_0}^t (I(\bar{v}; t / t_0) - 1)^2}{T}}$$

При минимизации среднего квадратического отклонения от единицы и решении задачи линейного программирования с ограничениями $v_1 + \dots + v_{18} = 1, v_i > 0, i = 1 \dots 18$ можно найти вектор оптимальных весовых коэффициентов $\bar{v} = (v, \dots, v_{18})$, которые определяют вес номинальных объемов валют, входящих в корзину. Построенная валютная корзина минимальной волатильности может быть рассмотрена как стабильная агрегированная валюта — Stable Aggregated Currency (SAC).

Заключение

Актуальной является проблема создания оптимальных валютных корзин стран Восточной и Юго-Восточной Азии. К первому региону относятся страны: КНР, Гонконг, Макао, Монголия, Япония, КНДР, Республика Корея, Китайская Республика (Тайвань). Во второй регион входят страны: Вьетнам, Камбоджа, Лаос, Мьянма, Таиланд, Малайзия, Бруней, Индонезия, Сингапур, Филиппины.

Создание единой азиатской валютной корзины поможет проводить согласованную валютную политику и снижать валютные риски в указанных двух регионах. На основе простой и расширенной модели обмена предложен метод построения стабильной «азиатской валютной корзины» на основе национальных валют стран исследуемых регионов. Основной характеристикой такой оптимальной валютной корзины является минимальный уровень волатильности. Построенная по предложенному методу валютная корзина может быть использована как индикатор финансово-экономического развития стран двух регионов и служить основной моделью для введения единой азиатской валюты.

ЛИТЕРАТУРА

1. Хованов Н.В., Колесов Д.Н., Ненашев Д.А. Простая модель обмена: номинальная и ценностная структура агрегированных экономических благ // Вестник С.-Петербург. ун-та. Сер. 5. 2009. № 1. С. 108–119.
2. Хованов Н.В. Простая модель обмена: аддитивные и мультипликативные монетарные индексы меновой ценности // Вестник С.-Петербург. ун-та. Сер. 5. 2007. № 3. С. 83–92.
3. Caulkins J.P., Garg V., Pontines V. (2010). “Benefits of Including an Asian Currency Unit (ACU) in an Optimized World Currency Basket”. *Global Operations Management*. P. 73–84.
4. Currency Code Services — ISO 4217 Maintenance Agency. “Current currency & funds code list”, available at: URL: <https://www.currency-iso.org/en/home/tables/table-a1.html> (accessed: 04 September 2017).
5. Hovanov N.K., Kolari J., Sokolov M. (2004). “Computing currency invariant indices with an application to minimum variance currency baskets”. *Journal of Economic Dynamics and Control*. 28. P. 1481–1504.
6. Ogawa E., Shimizu J. (2005). *A Deviation Measurement for Coordinated Exchange Rate Policies in East Asia*. RIETI Discussion Paper Series. № 05-E-017. Tokyo: Research Institute of Economy, Trade and Industry.
7. Pontines V., Rajan R.S. (2008). “The Asian Currency Unit (ACU): exploring alternative currency weights”. *Macroeconomics and Finance in Emerging Market Economies*. Volume 1. Issue 2. P. 269–278.
8. Pontines V. (2013). How Useful is an Asian Currency Unit (ACU) Index for Surveillance in East Asia? ADBI Working Paper Series № 413. Tokyo: Asian Development Bank Institute.
9. Pontines V., You K. (2015). *The Asian Currency Unit, Deviation Indicators, and Exchange Rate Coordination in East Asia: A Panel-Based Convergence Approach*. ADBI Working Paper 550. Tokyo: Asian Development Bank Institute.

REFERENCES

1. *Hovanov N.V., Kolesov D.N., Nenashev D.A.* Prostaja model' obmena: nominal'naja i cennostnaja struktura agregirovannyh jekonomicheskikh blag [Simple Exchange Model: Nominal and Value Structures of Aggregated Economic Goods]. Vestnik of Saint Petersburg University. Series 5. Economics. 2009. Issue 1. P. 108–119 (In Russian).
2. *Hovanov N.V.* Prostaja model' obmena: additivnye i mul'tiplikativnye monetarnye indeksy menovoj cennosti [A simple exchange model: additive and multiplicative indices of value in exchange]. Vestnik of Saint Petersburg University. Series 5. Economics. 2007. Issue 3. P. 83–92 (In Russian).
3. *Caulkins J.P., Garg V., Pontines V.* (2010). "Benefits of Including an Asian Currency Unit (ACU) in an Optimized World Currency Basket". *Global Operations Management*. P. 73–84.
4. Currency Code Services — ISO 4217 Maintenance Agency. "Current currency & funds code list", available at: URL: <https://www.currency-iso.org/en/home/tables/table-a1.html> (accessed: 04 September 2017).
5. *Hovanov N.K., Kolari J., Sokolov M.* (2004). "Computing currency invariant indices with an application to minimum variance currency baskets". *Journal of Economic Dynamics and Control*. 28. P. 1481–1504.
6. *Ogawa E., Shimizu J.* (2005). A Deviation Measurement for Coordinated Exchange Rate Policies in East Asia. RIETI Discussion Paper Series. № 05-E-017. Tokyo: Research Institute of Economy, Trade and Industry.
7. *Pontines V., Rajan R.S.* (2008). "The Asian Currency Unit (ACU): exploring alternative currency weights". *Macroeconomics and Finance in Emerging Market Economies*. Volume 1. Issue 2. P. 269–278.
8. *Pontines V.* (2013). How Useful is an Asian Currency Unit (ACU) Index for Surveillance in East Asia? ADBI Working Paper Series № 413. Tokyo: Asian Development Bank Institute.
9. *Pontines V., You K.* (2015). The Asian Currency Unit, Deviation Indicators, and Exchange Rate Coordination in East Asia: A Panel-Based Convergence Approach. ADBI Working Paper 550. Tokyo: Asian Development Bank Institute.

Топилин А.В.

**Всероссийская академия внешней торговли Министерства экономического
развития Российской Федерации, Россия**

Воробьева О.Д.

Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, Россия

Максимова А.С.

Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, Россия

ОСОБЕННОСТИ ИММИГРАЦИИ В РОССИИ В 2011–2016 ГОДАХ

Аннотация

В статье рассмотрены количественные и качественные параметры иммиграции из стран СНГ и дальнего зарубежья, особенности миграционного обмена России в условиях экономического кризиса и усиления действия внешних факторов. Установленное ухудшение показателей результативности и приживаемости мигрантов в 2011–2016 гг. свидетельствует о снижении миграционной привлекательности регионов России.

Ключевые слова: иммиграция, приживаемость мигрантов, образование мигрантов, человеческий капитал.

Anatolij V. Topilin

**Russian Foreign Trade Academy
Ministry of Economic Development of the Russian Federation, Russia**

Olga D. Vorobëva

Lomonosov Moscow State University, Russia

Anastasiya S. Maksimova

Lomonosov Moscow State University, Russia

IMMIGRATION PEQUILIARITIES IN RUSSIA IN 2011–2016 YEARS

Abstract

The article considers both the quantitative and qualitative parameters of immigration from CIS countries and far abroad countries, as well as peculiarities of Russia's involvement into international labour migration. The authors observe the decrease of the indicators that reflect Russian regions migration attractiveness in 2011–2016.

Keywords: immigration, migrants survival rate, education of migrants, human capital.

Введение

Миграционная ситуация в современной России складывается под воздействием неблагоприятных внутренних и внешних факторов: затяжного экономического кризиса, падения уровня производства и сокращения спроса на рабочую силу. Обвал курса рубля привел к снижению реальной заработной платы и доходов трудовых мигрантов. Негативное влияние на социально-экономическое положение страны продолжают оказывать экономические санкции западных стран против России. Обострилась международная обстановка, произошел всплеск вынужденной миграции из стран Ближнего Востока и Северной Африки, приведший к миграционному кризису в Европе. Эти процессы затронули и Россию. Наблюдается поток беженцев из юго-восточных областей Украины в сопредельные регионы России.

Основные результаты

Упомянутые неблагоприятные процессы отразились на масштабах и результативности иммиграции в Россию. В 2016 г. число прибывших мигрантов сократилось на 23,4 тыс. человек, или на 3,9%. Одновременно обратный поток мигрантов увеличился в несколько раз — с 36,8 тыс. человек в 2011 г. до 313,2 тыс. человек в 2016 г. В итоге сальдо международной миграции сократилось на 18% — с 319,7 тыс. человек до 262,0 тыс. человек (таблица 1). В I полугодии 2017 г. отмеченные тенденции усилились, в результате сальдо международной миграции уменьшилось на 39,6 тыс. человек, или на 27,9% по сравнению с соответствующим периодом 2016 г.

Таблица 1

Миграционный обмен России с зарубежными странами (тыс. человек)

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2011–2016
Прибыло в Россию, всего	356,5	417,7	482,2	578,5	598,6	572,2	3008,7
в том числе							
из стран СНГ	310,5	364,0	422,7	517,5	536,1	511,8	2662,6
из других стран	46,0	53,7	59,5	61,0	62,5	63,4	346,1
Выбыло из России, всего	36,8	122,8	186,4	308,5	353,2	313,2	1320,9
в том числе							
в страны СНГ	22,6	95,6	147,9	257,3	298,8	256,5	1078,7
в другие страны	14,2	27,2	38,5	51,2	54,4	56,7	242,2
Миграционный прирост, всего	319,7	294,9	295,8	270,0	245,4	262,0	1687,8
в том числе в обмене							
со странами СНГ	287,9	268,4	274,8	260,2	237,3	255,3	1593,9
с другими странами	31,8	26,5	21,0	9,8	8,1	6,7	103,9

Источник: Статистический бюллетень, 2011–2015 гг.

Основная масса мигрантов, прибывающих в Россию из-за рубежа, это выходцы из стран СНГ. На их долю приходилось в 2011–2016 гг. 88,5%. Наибольший вклад в миграционный прирост населения России внесли республики Средней Азии: на их долю пришлось 518,8 тыс. человек, или 30,6% всего миграционного прироста. Однако при этом наблюдается тенденция сокращения вклада этих республик более чем в 2,3 раза — с 141,2 тыс. человек в 2011 г. до 60,5 тыс. человек в 2016 г. Миграционный прирост населения России за счет Украины составил 460,5 тыс. человек, т. е. более четверти (27,3%) всего прироста. В отличие от Средней Азии в миграционном обмене с Украиной отмечается нарастающая положительная динамика: в 2014–2016 гг. по сравнению с 2011–2013 гг. миграционный прирост увеличился в 3,2 раза. На долю Казахстана приходится 219,9 тыс. человек, или 13% миграционного прироста, однако его роль как одного из крупных доноров России в 90-е годы постепенно снижается. Так, в 2000 г. доля Казахстана в миграционном приросте достигала 50%. Сохраняют свое значение как доноры Армения и Азербайджан — их вклад в миграционный прирост населения России составлял 242,1 тыс. человек (14,3%), а также Молдова — 120,8 тыс. человек (7,2%)

В обмене с ведущими зарубежными странами при незначительных встречных потоках Россия в большинстве случаев теряет население. Так, в 2015 г. эти потери в обмене с западноевропейскими странами составили суммарно около 2 тыс. человек, в том числе с Германией — 555 человек, Финляндией — 263 тыс. человек, с остальными странами по 100–150 человек. В обмене с США потери составили 526 чел., Канадой — 268 чел., Китаем — 778 человек.

Коэффициент результативности миграционного обмена, рассчитываемый как отношение числа выбывших к числу прибывших на 1000 населения (Архангельский и др., 2005), за 2011–2016 гг. показывает, что из каждых 1000 человек прибывших иммигрантов в Россию обратно выбывает 439 человек (таблица 2).

Таблица 2

**Коэффициенты результативности и приживаемости мигрантов
в расчете на 1000 человек**

Коэффициенты миграции	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2011–2016
Коэффициент результативности	103	294	287	533	590	545	439
в том числе							
страны СНГ	73	263	350	497	557	501	405
другие страны	309	507	663	839	870	894	700

Коэффициенты миграции	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2011–2016
Коэффициент приживаемости	813	546	442	304	258	295	390
в том числе							
страны СНГ	864	584	482	336	284	332	423
другие страны	528	328	214	87	69	56	177

Источник: Статистический бюллетень, 2011–2015 гг.

В течение 2011–2016 гг. результативность миграционного обмена России с зарубежными странами снижалась: если в 2011 г. из каждых 1000 человек прибывших обратно выбывало 103 человека, то в 2016 г. — 545 человек. При этом соотношение противоположных миграционных потоков было несколько лучше в обмене со странами СНГ по сравнению с зарубежными странами. Так, в 2016 г. коэффициент результативности миграционного обмена со странами СНГ составил 501, со странами дальнего зарубежья — 894.

Таким образом, значительный вклад в увеличение численности населения России вносят выходцы из республик Средней Азии, Казахстана, Азербайджана, титульное население которых относится к иной культуре и конфессиям. Сохранение сложившейся структуры миграционных потоков в перспективе будет усиливать влияние титульных народов этих стран на социально-демографическую ситуацию в России. Повышаются риски, связанные с обострением межнациональных отношений, проникновением террористов, нелегальным ввозом оружия и наркотиков. Кроме того, практическое отсутствие пополнения населения России за счет выходцев из ведущих зарубежных стран негативно сказывается на пополнении отечественного человеческого капитала.

Для наращивания вклада иммиграции в увеличение численности населения России необходимо проведение активной миграционной политики по привлечению на постоянное место жительства мигрантов наиболее трудо-активных и репродуктивных возрастов, обладающих высоким человеческим капиталом и наиболее близких россиянам по культуре и менталитету категорий иностранных граждан.

Проблемы наращивания качества человеческого капитала через каналы иммиграции рассматриваются в работах как зарубежных, так и российских исследователей. Среди зарубежных исследователей Д. Коулмен (Коулмен, 2014) предложил оценивать вклад иммиграции в человеческий капитал путем отнесения чистой миграции (миграционного прироста) к числу живорождений. По его расчетам по 15 зарубежным странам вклад иммиграции в рождаемость в 2011 году составил в Швейцарии — 81%, Норвегии — 78%,

Австралии — 70%, Канаде — 55%, Австрии — 48%, Италии — 44%, Германии — 43%, в США всего лишь 17%. Если эти тенденции сохранятся, население иностранного происхождения составит в этих странах большую часть коренного населения в ближайшие десятилетия. Цапенко И.П. отмечает, что уровень рождаемости среди иммигрантов, особенно в первые годы после переселения, зачастую выше, чем у коренного населения. Например, у турок, мигрировавших в Италию, этот показатель в 2 раза выше, чем у итальянцев (Цапенко, 2009).

Иммиграция является активным фактором развития человеческого капитала. В подавляющем большинстве стран ОЭСР каждая последующая волна иммигрантов, как правило, образованнее предыдущих. Например, если среди приехавших в Австралию с 1986 по 1995 г. лица с образованием третьей ступени составляли 23%, то с 1996 по 2005 г. — уже 36,6%, среди прибывших в Канаду — соответственно 34% и 42,5%, в Швецию — соответственно 21,5% и 35,8% (Цапенко, 2009). Указанные тенденции в основном сохранились и в настоящее время.

Другая особенность, отмечаемая И.П. Цапенко, состоит в том, что в большинстве развитых стран (Великобритании, Швейцарии, Франции, Канаде, Австралии, Новой Зеландии, Ирландии, Португалии) доля иностранцев, имеющих образование третьей ступени, даже превышает соответствующий показатель среди коренного населения (Цапенко, 2009). Вместе с тем в таких странах, как Германия, Финляндия, Нидерланды, Бельгия и США, такой закономерности не наблюдается.

По данным предыдущих исследований проблем миграции выявлено, что уровень образования мигрантов, прибывающих в Россию на постоянное место жительства в 2000-е годы, превышал соответствующий показатель для постоянного населения (Инновационная экономика, 2011). После 2010 г. ситуация с наращиванием человеческого капитала ухудшилась за счет изменения уровня образования мигрантов в противоположных потоках и по отдельным странам.

Имеются особенности структуры мигрантов по образованию по отдельным направлениям миграции. Среди прибывших из стран СНГ темпы роста численности мигрантов с высшим и средним профессиональным образованием значительно выше — в 2,4 и в 1,9 раза соответственно, — чем среди прибывших из других зарубежных стран. Однако уровень образования мигрантов, прибывающих из стран СНГ, далеко не одинаков. Наиболее высокая доля мигрантов с высшим профессиональным образованием среди прибывших в 2015 г. с Украины — 29,0%, из Казахстана — 25,8%, Белоруссии — 19,5%. Эти показатели выше, чем в среднем среди всех международных мигрантов — 19,4%. Мигранты, прибывающие из стран Средней Азии,

имеют низкий уровень образования — доля лиц с дипломами о высшем образовании составляет 10–14%. Учитывая, что мигранты из Средней Азии составляют более трети всех мигрантов (34,7%), общий уровень образования мигрантов, прибывших из стран СНГ, снижается. Еще ниже уровень образования мигрантов, прибывающих из Китая, Индии, Вьетнама, КНДР — доля лиц с дипломами о высшем образовании колеблется в пределах от 1 до 7%. Из развитых западных стран, таких как Германия, США, Канада, Франция, Швеция, прибывают иммигранты с высокой долей лиц с высшим профессиональным образованием (30–50% и выше). Однако миграционный поток из этих стран незначителен и перекрывается более крупными потоками из стран СНГ и других слаборазвитых стран, откуда прибывают в массовом порядке работники либо низкой квалификации, либо вовсе не имеющие образования.

В результате общий уровень образования мигрантов, прибывающих в Россию, стал ниже, чем уровень образования постоянного населения. В 2015 г. доля иммигрантов с дипломами о высшем образовании составляла 19,4%, тогда как среди постоянного населения — 23,4%, с дипломами о среднем профессиональном образовании — 24,1% и 31,2% соответственно. При этом реальный уровень образования мигрантов был еще ниже, поскольку каждый пятый из них (20,9%) не указал, какое образование имеет. Можно предположить, что среди этой категории мигрантов большую часть составляют лица, не имеющие профессиональной подготовки.

Среди мигрантов, выбывающих из России, доля лиц с высшим и средним профессиональным образованием значительно ниже, чем среди прибывающих, и выше доля выезжающих со средним общим образованием. Такие потоки складываются в основном со странами СНГ. Среди выбывающих в зарубежные страны преобладают мигранты высокой квалификации. Практически это означает, что даже те немногочисленные мигранты с высоким уровнем профессиональной подготовки и опытом работы, так необходимые российской экономике, в России не задерживаются. Более того в 2014 и 2015 гг. Россия в миграционном обмене с развитыми зарубежными странами имела прямые потери кадров высшей квалификации. Так, в миграционном обмене с Германией Россия за 2011–2015 гг. потеряла 1520 человек с высшим профессиональным образованием при общем положительном сальдо миграции.

В итоге, если рассматривать уровень образования иммигрантов в миграционном приросте, то получим следующую картину. По всем годам периода (2010–2014 гг.) доля иммигрантов с высшим и средним профессиональным образованием была ниже, чем соответствующие показатели для постоянно-го населения (по данным переписи 2010 г., таблица 3).

**Распределение иммигрантов в возрасте 14 лет и старше
по уровню образования в миграционном приросте (в процентах)**

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	по переписи 2010 г.
Миграционный прирост, всего:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
в том числе имели образование:							
высшее профессиональ- ное	14,3	12,9	15,5	14,2	19,1	33,3	23,4 ¹
неполное высшее профес- сиональное	2,4	2,7	3,0	1,9	3,0	4,0	4,6
среднее профессиональ- ное (среднее специальное)	23,1	20,6	23,4	22,6	25,0	33,7	31,2
начальное профессио- нальное	–	2,5	2,3	1,8	2,0	0,4	5,6
среднее общее (полное)	35,5	29,6	29,8	34,0	20,9	11,1	18,3
основное общее (среднее общее неполное)	9,1	7,0	7,2	6,1	5,4	5,2	11,0
начальное общее (начальное) и не имеющие образования	2,4	1,8	1,9	1,5	2,6	1,1	5,4 + 0,6 ²
уровень образования не указан	13,2	22,9	16,9	17,9	22,0	11,2	–
¹ Включая 0,6% послевузовского. ² 0,6% не имели начального общего образования.							

Источник: Статистический бюллетень, 2011–2015 гг.

Исключение составляет 2015 год, когда среди иммигрантов доля лиц с высшим образованием была значительно выше и составила 33,3% против 19,1% в 2014 г. и 23,4% по переписи 2010 года. Такое превышение связано с тем, что в 2015 г. резко возросло число прибывших иммигрантов с высшим образованием: с 75,6 до 104,9 тыс. человек (на 38,7%), а среди выбывших преобладали мигранты с низким уровнем образования. Кроме того, надо иметь в виду, что в настоящее время уровень образования российского населения стал выше, чем был в 2010 г. по данным переписи.

Заключение

В условиях сокращения численности населения трудоспособного возраста и необходимости ускорения экономического развития страны нынешние масштабы внешней миграции (миграционного прироста) недостаточны. Однако увеличить размеры миграционного сальдо и компенсировать естественную убыль населения в трудоспособном возрасте при низкой миграционной привлекательности России весьма проблематично.

Несмотря на положительную динамику роста в 2011–2015 гг. численности образованных и профессионально подготовленных мигрантов, прибывших в Российскую Федерацию, в целом уровень образования мигрантов, в отличие от 2000-х годов, стал ниже по сравнению с уровнем образования постоянного населения. Нынешний контингент мигрантов значительно хуже владеет русским языком по сравнению с теми, кто прибывал в 90-е годы. Иными словами, качественный состав иммигрантов, прибывших в Россию в 2011–2016 гг., не способствовал наращиванию отечественного человеческого капитала.

Таким образом, выявлены следующие особенности иммиграции в России в период 2011–2016 гг.:

- ухудшение показателей результативности мигрантов из-за низкой миграционной привлекательности России;
- снижение вклада иммигрантов в развитие отечественного человеческого капитала;
- уровень образования внутренних мигрантов выше, чем прибывающих из зарубежных стран. В 2015 г. доля мигрантов с высшим образованием, перемещающихся в пределах России, составила 27,1% против 19,4% среди иммигрантов.

Качественные сдвиги в структуре мигрантов требуют осуществления кардинальных сдвигов в структуре занятости за счет ускоренного развития отраслей с высокой добавленной стоимостью, сокращения спроса на низкоквалифицированную рабочую силу и стимулирования привлечения в наукоемкие отрасли интеллектуальных ресурсов из числа высококвалифицированных специалистов, предпринимателей, инвесторов, ученых, талантливой молодежи.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Архангельский В.Н., Иванова А.Е., Рыбаковский Л.Л., Рязанцев С.В.* Практическая демография / Под ред. Л.Л. Рыбаковского. М.: ЦСП, 2005.
2. *Инновационная экономика: занятость, трудовая мотивация, эффективность труда* / Под ред. Л.С. Чижовой; Ин-т макроэкономических исследований. М.: Экономика, 2011.

3. Коулмен Д. Мигранты и миграция в Европе в XXI веке: тренды, меры регулирования и прогнозы на будущее // Международная миграция населения и демографическое развитие / Гл. ред. серии Ионцев В.А. М.: Проспект, 2014.
4. Статистический бюллетень «Численность и миграция населения Российской Федерации» за 2011–2015 г. М.: Росстат.
5. Цапенко И.П. Управление миграцией: опыт развитых стран / Ин-т мировой экономики и международных отношений РАН. М.: Academia, 2009.

REFERENCES

1. Arhangel'skij V.N., Ivanova A.E., Rybakovskij L.L., Rjazancev S.V. (2005). Prakticheskaja demografija / Pod red. L.L. Rybakovskogo. M.: CSP.
2. Innovacionnaja jekonomika: zanjatost', trudovaja motivacija, jeffektivnost' truda (2011) / Pod red. L.S. Chizhovej; In-t makrojekonomicheskikh issledovanij. M.: Jekonomika.
3. Koulmen D. (2014). Migranty i migracija v Evrope v XXI veke: trendy, mery regulirovanija i prognozy na budushhee // Mezhdunarodnaja migracija naselenija i demograficheskoe razvitie / Gl. red. serii Ioncev V.A.M.: Prospekt.
4. Statisticheskij bjulleten' «Chislennost' i migracija naselenija Rossijskoj Federacii» za 2011–2015 g., M.: Rosstat.
5. Capenko I.P. (2009). Upravleniem migraciej: opyt razvityh stran / In-t mirovoj jekonomiki i mezhdunarodnyh otnoshenij RAN. M.: Academia.

Трунян Г.Р.

ОАНО ДО «Мир без границ», Россия

Максимова А.С.

Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия

ПРОБЛЕМЫ АДАПТАЦИИ ТРУДОВЫХ МИГРАНТОВ В РОССИИ

Аннотация

На основе результатов социологического исследования, проведенного в нескольких регионах страны, были выявлены основные проблемы, возникающие у трудовых мигрантов в процессе их пребывания и работы в России, а также определены их дальнейшие миграционные установки. В статье освещены лишь некоторые аспекты адаптации и интеграции мигрантов, а также выдвинуты предложения относительно общей адаптационной стратегии, которой должна придерживаться Россия в условиях интенсификации миграционных потоков.

Ключевые слова: адаптация; интеграция; трудовые мигранты.

Gajk R. Trunian

“World without Borders”, Russia

Anastasiya S. Maksimova

Lomonosov Moscow State University, Russia

PROBLEMS OF LABORMIGRANTS ADAPTATION IN RUSSIA

Abstract

Based on the results of sociological research that had been conducted in several regions of the country, the authors identify main problems arising from labor migrants in Russia. The article highlights some aspects of migrants' adaptation and integration, and puts forward a proposal for a common adaptation strategy.

Keywords: adaptation; integration; labor migrants.

Введение

Тема адаптации и интеграции мигрантов в принимающее сообщество сегодня по актуальности не уступает теме изучения потребности страны в иностранных мигрантах, в том числе трудовых, а также теме оценки влияния их пребывания на экономическую, демографическую и социальную си-

туацию в стране. Разработка тактики адаптационных действий должна быть основана на реальных практиках и учитывать весь спектр проблем, с которыми приходится сталкиваться мигрантам во время пребывания в России. Необходимо применять также системный подход, учитывающий активность субъекта адаптации — мигрантов — и открытость к ним принимающего общества.

Методология

Выявлению проблем адаптации трудовых мигрантов было посвящено эмпирическое исследование, проведенное в 6 регионах страны: Москве и Московской области, Санкт-Петербурге и Ленинградской области, Приморском крае, Ростовской области, Краснодарском и Ставропольском краях. Отбор респондентов был произведен стихийно в соответствии с квотами по странам выезда. Опрашивались трудовые мигранты из 8 стран ближнего и дальнего зарубежья, среди которых: Узбекистан, Таджикистан, Киргизия, Азербайджан, Армения, Украина, Китай, Молдова. В ходе исследования были опрошены более 2 тысяч человек. Подобное квотирование обусловлено структурным составом прибывающих в РФ мигрантов на постоянное место жительства. Различия в правовых условиях въезда и осуществления трудовой деятельности на территории России позволяют выявить весь спектр проблем, с которыми приходится сталкиваться трудовым мигрантам. Опрос проводился на улицах, на предприятиях и в организациях, где работают мигранты, на автостанциях международного направления, в отделах полиции, а также в центрах тестирования на знание языка и основ законодательства РФ. Таким образом, были охвачены различные по социально-демографическим признакам, знанию языка и уровню квалификации категории мигрантов: как высококвалифицированные, так и низкоквалифицированные. Кроме того, подобный подход позволил охватить сегмент нелегальных мигрантов, что представляет особую ценность с точки зрения полноты результатов. Исследование придерживалось субъектной стратегии: проблемы адаптации, в том числе негативное восприятие со стороны принимающего сообщества, рассматривались с точки зрения самих мигрантов.

Основные результаты

Основные количественные результаты исследования отражены в ряде публикаций авторов доклада. Однако необходимо отметить качественные аспекты: ключевые моменты и сложности, возникающие в процессе адаптации трудовых мигрантов с обеих сторон: принимающего сообщества и самих мигрантов, а также рассмотреть возможности катализации процесса адаптации.

Экономические причины по-прежнему остаются главными силами, побуждающими мигрантов трудоустроиться за рубежом, это: отсутствие работы и низкие зарплаты в государстве постоянного проживания. Основными источниками информации о работе и о жилье являются интернет и собственные социальные связи, помогающие трудоустроиться благодаря знакомым, родственникам, землякам. Большинство мигрантов при этом демонстрируют долгосрочные миграционные установки на постоянное проживание в России с получением гражданства.

Главным концептуальным и стратегическим вопросом, который до сих пор открыт, остается отсутствие в стране единой адаптационной стратегии. Адаптация и интеграция мигрантов реализуется в настоящее время стихийно, выражаясь в локальных стратегиях на местном уровне, которые проявляются в действиях местных институциональных агентов.

Осложняют процесс адаптации, в котором участвуют две стороны: адаптирующаяся и принимающее сообщество, также нагнетаемые информационными источниками настроения неприятия мигрантов. Особенно активно здесь влияние средств массовой информации (телевидения, газет, информационных ресурсов в Интернете). Зачастую остро негативно либо негативно окрашены заголовки статей о мигрантах. Таким образом, адаптационный процесс блокируется со стороны принимающего сообщества. Воспроизводимая в СМИ информация не всегда имеет под собой реальные статистические основания, зачастую основана на единичном опыте. Как правило, репортажи и статьи освещают только негативно окрашенные ситуации, вызывающие возмущение аудитории. Примеры позитивного опыта встречаются в единичных случаях. Таким образом, мигранты зачастую становятся объектами негативного мнения о них как совокупности лиц. Мигранты, будучи объектом подобного мнения, осведомлены о его наличии. При этом, по мнению самих мигрантов, среди молодежи подобное негативное мнение встречается гораздо чаще, чем среди лиц старшего поколения.

Трудовые мигранты в силу, как правило, менее продолжительного суммарного пребывания в России демонстрируют культуру стран постоянного проживания, что зачастую, встречает неодобрение со стороны членов принимающего сообщества. Поэтому в сознании жителей России благодаря комбинации нескольких факторов сложился архетипический образ грязного, необразованного, работника-мигранта, потенциально опасного «инородного тела» (Шерман, 2014). К упомянутым сложностям добавляется и так называемый культурный шок (стресс аккультурации) — это сложное психологическое состояние мигранта, вызванное переменой обстановки, отрывом от привычной социокультурной среды обитания, привычного круга общения и привычного социального статуса, определяющее его поведение

на первых этапах адаптации мигранта (в некоторых случаях и на последующих этапах) (Стефаненко, 1999; Ионин, 1998).

Бытует также миф о более высоком уровне преступности среди мигрантов, чем среди постоянного населения. Гораздо более остро аудитория воспринимает новость о совершении какого-либо противоправного действия мигрантом на территории страны пребывания, чем местным жителем. Возмущает факт того, что человек, будучи в роли «гостя», посягнул на роль «хозяина». Однако в целом, чтобы доказать, что уровень преступности среди мигрантов более высок, необходимо рассмотреть количество преступлений, совершенных мигрантами в расчете на количество мигрантов, находящихся на территории страны, и сравнить с количеством преступлений, приходящихся на одного жителя страны. Сложность состоит в том, что миграционная статистика не позволяет получить информацию о контингенте мигрантов на момент времени.

В целом, субъекты интеграции, как показало исследование, занимают активную с точки зрения ускорения адаптации позицию, не препятствуют возникновению межкультурных связей: в свободное время от работы общаются с мигрантами как из своей страны, из других стран, так и с местными жителями. Национальные и конфессиональные различия, по мнению мигрантов, не являются препятствиями для вступления в брак. Трудовые мигранты, в силу высоких миграционных установок и долгосрочных планов на пребывание в России, отмечают необходимость изучения их детьми русского языка и культуры России. Первоочередный шаг, который необходимо предпринимать для решения проблем интеграции, — это содействие изучению русского языка как основы установления коммуникативного контакта между мигрантом и членами принимающего сообщества.

Важным условием реализации поставленных задач в области содействия интеграции мигрантов является сотрудничество государства с институтами гражданского общества. (Егорова, 2012). Большинство мигрантов, в свою очередь, не знакомы с какими-либо общественными организациями и либо готовы решать проблемы благодаря помощи диаспоры, либо в случае возникновения проблемы обратятся в полицию. Отдельно необходимо отметить чувство правовой и социальной незащищенности мигрантов. Большинство из них сталкивались в России с проблемами обмана со стороны работодателей, тяжелыми условиями труда, невозможностью получить доступ к медицинским услугам, взятками в правоохранительных органах. Но при этом не сталкивались с преступлениями на религиозной почве и не видят препятствий для исповедования собственной религии. Поэтому адаптационные меры должны предусматривать правовую поддержку, важно проработать обеспечение реальности ее получения в случае необходимости.

Наиболее адаптированным контингентом для перехода в категорию трудовых мигрантов и постоянных жителей России являются образовательные мигранты. Процесс адаптации данных лиц приходится на период их обучения в России. Кроме того, при переходе образовательных мигрантов в категорию трудовых Россия получает качественно новые трудовые ресурсы, имеющие квалификацию.

Заключение

В результате исследования были выдвинуты следующие предложения. Необходимо снижать остроту социальной напряженности, выраженной в негативном восприятии постоянными жителями — гражданами России — иностранных мигрантов. Здесь особенной категорией являются трудовые мигранты, которые, как правило, имеют более низкую профессиональную квалификацию, чем мигранты на постоянное место жительства, занимают трудовые места более низкой квалификации, хуже знают язык. Положительные стороны снижения напряженности восприятия мигрантов местным сообществом очевидны для обеих сторон. Необходимо содействовать первоочередным условиям адаптационного процесса, в которых особую роль играет знание языка и правовая поддержка. Высокая мотивация, долгосрочные миграционные установки и активная адаптационная позиция в совокупности демонстрируют сильный адаптационный потенциал самих трудовых мигрантов. Основой адаптационной стратегии со стороны принимающего сообщества должен стать гуманизм, ставящий в центр проблемы самого человека.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Егорова Е.Ю.* Адаптация и интеграция мигрантов в России // Ученые записки. 2012. № 1. С. 26–27.
2. *Ионин Л.Г.* Культурный шок // Психология национальной нетерпимости. Хрестоматия. Мн.: Харвест, 1998. С. 104–114.
3. *Стефаненко Т.Г.* Этнопсихология. М.: ИП РАН, 1999.
4. *Шерман Е.М.* Образ «чужого»: портрет мигрантов в СМИ и архетипы коллективного бессознательного // Дневник Алтайской школы политических исследований. № 30. Современная Россия и мир: альтернативы развития (Трансграничные мигранты и общество страны пребывания: взаимное восприятие и проблемы межкультурного взаимодействия): сб. науч. статей / Под ред. Ю.Г. Чернышова. Барнаул: Изд-во Алт. ун-та, 2014. С 41–45.

REFERENCES

1. *Egorova E.Yu.* (2012). Adaptaciya i integraciya migrantov v Rossii // Uchenye zapiski. № 1. S. 26–27 (In Russian).

2. *Ionin L.G.* (1998). Kul'turnyj shok // Psihologiya nacional'noj neterpimosti. Hrestomatiya. Mn.: Harvest. S. 104–114 (In Russian).
3. *Stefanenko T.G.* (1999). EHtnopsihologiya. M.: IP RAN (In Russian).
4. *Sherman E.M.* (2014). Obraz «chuzhogo»: portret migrantov v SMI i arhetipy kolektivnogo besoznatel'nogo // Dnevnik Altajskoj shkoly politicheskikh issledovanij. № 30. Sovremennaya Rossiya i mir: al'ternativy razvitiya (Transgranichnye migranty i obshchestvo strany prebyvaniya: vzaimnoe vospriyatie i problemy mezhkul'turnogo vzaimodejstviya): sb. nauch. statej / Pod red. YU. G. Chernyshova. Barnaul: Izd-vo Alt. unta. C. 41–45 (In Russian).

ПРИМЕНЕНИЕ НЕТАРИФНЫХ БАРЬЕРОВ ВО ВНУТРИБЛОКОВОЙ ТОРГОВЛЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ: ИТОГИ СРАВНИТЕЛЬНОГО АНАЛИЗА ПРАКТИКИ СТРАН МЕРКОСУР*

- * Статья подготовлена при финансовой поддержке РФФИ (отделение гуманитарных и общественных наук) в рамках научного проекта № 17-37-01004.

Аннотация

В 2009–2016 гг. страны МЕРКОСУР ввели 422 нетарифных барьера во взаимной торговле, используя преимущественно меры, касающиеся экспорта, субсидии и связанные с торговлей инвестиционные меры. Нетарифные ограничения затрагивают в основном изделия из металла, машины и оборудование. Крупнейшими странами — инициаторами барьеров стали Аргентина и Бразилия. Около 75% ограничений направлены против предприятий из Бразилии, Уругвая и Аргентины.

Ключевые слова: внешнеторговая политика; нетарифные барьеры; нетарифные меры; МЕРКОСУР; региональная экономическая интеграция; торговля товарами.

Daria A. Chupina

**Ural State University of Economics,
Russia**

NON-TARIFF BARRIERS IN INTRA-REGIONAL TRADE: COMPARATIVE ANALYSIS OF MERCOSUR MEMBER STATES PRACTICE*

- * This research was supported by Russian Foundation for Basic Research (RFBR), project № 17-37-01004.

Abstract

MERCOSUR countries incepted 422 non-tariff barriers in intra-regional trade in 2009–2016. Export-related measures, subsidies (excluding export subsidies) and trade-related investment measures were used most often. NTBs affected primarily metal products, machinery and equipment. Main implementing countries were Argentina and Brazil, while Brazil, Uruguay and Argentina were the most affected states.

Keywords: merchandise trade; MERCOSUR; non-tariff barriers; non-tariff measures; regional integration; trade policy.

Введение

Современное состояние международной торговой системы характеризуется значительным снижением тарифной защиты как на глобальном, так и на региональном уровне при сохранении ощутимых нетарифных ограничений. Региональные интеграционные соглашения рассматриваются рядом авторов как возможность достижения прогресса на пути сокращения нетарифных мер (НТМ) в более узком формате участников и дальнейшего распространения полученного опыта на мировом уровне (например, UNCTAD, 2015). В связи с этим представляется важным проанализировать существующую практику применения нетарифных торговых барьеров (НТБ) в региональных интеграционных объединениях.

Методология

Предметом исследования является применение нетарифных барьеров во внутриблоковой торговле странами — членами региональных интеграционных объединений после глобального экономического кризиса 2008 г. Поясним, какое содержание вкладывает автор в понятия «нетарифные барьеры» и «нетарифные меры». В статье используется подход ЮНКТАД, отраженный в UNCTAD (2013), согласно которому под нетарифными мерами понимаются меры торговой политики, ведущие к возникновению затрат на этапах от производства до конечного потребления, кроме таможенных пошлин, а под нетарифными барьерами — только нетарифные меры, носящие дискриминационный характер. Соответственно, в такой трактовке нетарифные меры представляют собой более широкое понятие. Термины «нетарифные барьеры» и «ограничительные нетарифные меры» используются автором как взаимозаменяемые.

Объектом исследования выступает южноамериканское региональное интеграционное объединение МЕРКОСУР в составе пяти стран (Аргентина, Бразилия, Венесуэла, Парагвай, Уругвай). Боливия не рассматривалась в качестве члена объединения, так как соглашение о присоединении к МЕРКОСУР, подписанное в 2015 г., еще не ратифицировано всеми участниками блока (Polezelli, 2017).

Временные рамки исследования ограничены периодом 2009–2016 гг., что связано с повышенными рисками усиления протекционистских трендов во внешнеторговой политике стран и объединений в условиях ухудшающейся глобальной конъюнктуры после кризиса. Для Венесуэлы анализ начинается с подписания договора о присоединении к МЕРКОСУР 31 июля 2012 г.

Информационной базой исследования является база данных Global Trade Alert (проект Центра исследований экономической политики CEPR), в которой фиксируются значимые односторонние изменения в отношении национальных и иностранных коммерческих интересов, под которыми понимается торговля товарами и услугами, инвестиционная деятельность и трудовая миграция (Evenett, Fritz, 2017). Поскольку предметом нашего исследования являются только НТБ в торговле, то из нашего анализа исключены тарифные меры, а также меры, влияющие на инвестиции и миграцию.

В исследовании также использованы классификация НТМ ЮНКТАД (UNCTAD, 2013) и классификации основных продуктов (КОП)/Central Product Classification (CPC) (UN, 2015) для отраслевого анализа.

Основные результаты

За восемь рассматриваемых лет после глобального экономического кризиса страны МЕРКОСУР ввели в отношении друг друга 422 ограничительные нетарифные меры (таблица 1). Пик пришелся на 2015 г., когда в силу вступили 83 НТБ, что отражает всплеск нетарифного регулирования в Бразилии (75,9% введенных мер). Заметим, что Уругвай не ввел ни одного нового барьера с 2013 г., Парагвай — в 2010, 2013–2014, 2016 гг., Венесуэла — в 2012, 2015–2016 гг. Полностью отсутствуют нетарифные барьеры при торговле товарами между Венесуэлой и Парагваем.

Таблица 1

Динамика ввода нетарифных барьеров странами — членами МЕРКОСУР во внутриблоковой торговле в 2009–2016 гг.

Страна-инициатор — Страна-«реципиент»	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Итого
Аргентина-Бразилия	12	20	16	5	8	9	10	9	89
Аргентина-Венесуэла	–	–	–	1	4	1	2	2	10
Аргентина-Парагвай	3	6	7	2	5	1	3	2	29
Аргентина-Уругвай	8	10	10	4	9	5	3	2	51
Бразилия-Аргентина	3	2	9	13	9	11	23	5	75
Бразилия-Венесуэла	–	–	–	0	4	4	10	2	20
Бразилия-Парагвай	2	2	4	6	2	4	14	2	36
Бразилия-Уругвай	3	2	4	9	5	5	16	3	47
Венесуэла-Аргентина	–	–	–	0	3	2	0	0	5
Венесуэла-Бразилия	–	–	–	0	3	3	0	0	6
Венесуэла-Парагвай	–	–	–	0	0	0	0	0	0
Венесуэла-Уругвай	–	–	–	0	2	2	0	0	4

Страна-инициатор — Страна-«реципиент»	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Итого
Парагвай-Аргентина	2	0	0	1	0	0	1	0	4
Парагвай-Бразилия	2	0	1	1	0	0	1	0	5
Парагвай-Венесуэла	–	–	–	0	0	0	0	0	0
Парагвай-Уругвай	2	0	0	0	0	0	0	0	2
Уругвай-Аргентина	2	2	7	4	0	0	0	0	15
Уругвай-Бразилия	3	4	7	4	0	0	0	0	18
Уругвай-Венесуэла	–	–	–	0	0	0	0	0	0
Уругвай-Парагвай	1	0	1	4	0	0	0	0	6
Итого	43	48	66	54	54	47	83	27	422

Источник: составлено автором по данным Global Trade Alert.

Наиболее активными инициаторами НТБ во внутриблоковой торговле в МЕРКОСУР ожидаемо стали самые крупные экономики блока Аргентина и Бразилия, на которые в сумме приходится 84% всех введенных ограничительных нетарифных мер (рисунок 1).

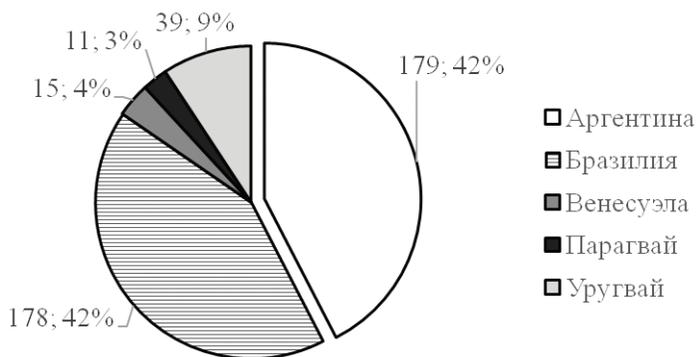


Рис. 1. Распределение по стране — инициатору введенных в 2009–2016 гг. во взаимной торговле стран — членов МЕРКОСУР ограничительных нетарифных мер, шт. и %

Источник: составлено автором по данным Global Trade Alert.

Количественное распределение нетарифных торговых ограничений по странам, в отношении которых они действуют, более равномерно (рису-

нок 2). На три страны (Бразилию, Уругвай и Аргентину — в порядке убывания их доли) приходится около 3/4 введенных НТБ.

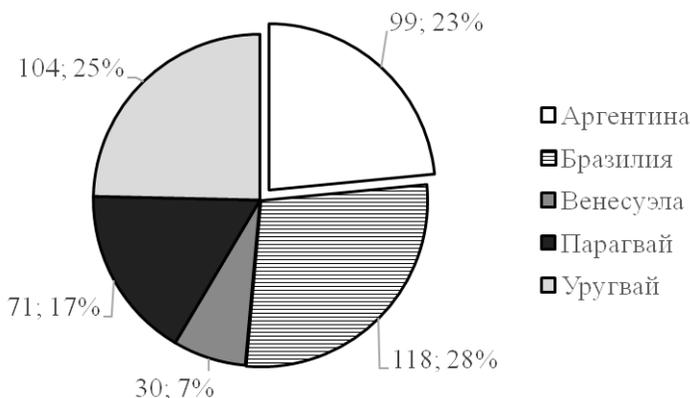


Рис. 2. Распределение по стране-«реципиенту» введенных в 2009–2016 гг. во взаимной торговле стран — членов МЕРКОСУР ограничительных нетарифных мер, шт. и %

Источник: составлено автором по данным Global Trade Alert.

Нетарифный инструментарий, используемый странами-членами МЕРКОСУР в отношении партнеров по интеграции, представляется достаточно однородным (рисунок 3). В целом по объединению применяется 8 групп инструментов, из них наиболее часто меры, касающиеся экспорта (34,6%), субсидии, кроме экспортных (23,5%), и связанные с торговлей инвестиционные меры (13,3%). Уругвай, Аргентина и Бразилия имеют диверсифицированный арсенал НТБ (8 групп и по 7 групп соответственно) в отличие от Парагвая и Венесуэлы, которые ограничиваются введением барьеров трех и двух типов соответственно. Наиболее задействованные во внутриблоковой торговле нетарифные инструменты в Бразилии и Уругвае содержательно совпадают с Топ-3 по МЕРКОСУР, хотя в Бразилии ключевую роль играют субсидии (36,5%). Эта же группа НТБ лидирует со значительным отрывом в Венесуэле (86,7%). В Аргентине неавтоматическое лицензирование, квоты, запреты и меры количественного контроля, помимо применяемых по причинам, связанным с СФМ и ТБТ, занимают второе место по частоте применения (15,1%), сдвигая на третью строчку нетарифные меры групп I и L. Структура НТБ, применяемых Парагваем в отношении остальных членов МЕРКОСУР, принципиально отличается: по 45,5% приходится на ограничения в отноше-

нии государственных закупок и неавтоматическое лицензирование, квоты, запреты и пр., 9% — на технические барьеры.

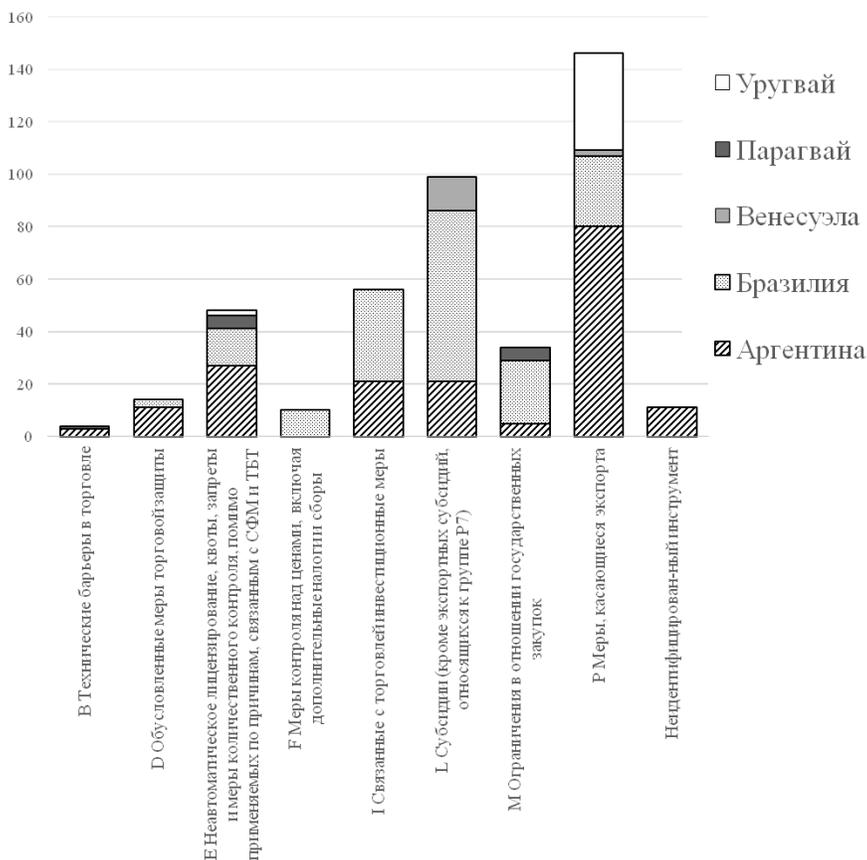


Рис. 3. Структурная характеристика нетарифных барьеров, применяемых странами — членами МЕРКОСУР во внутриблоковой торговле в 2009–2016 гг.

Примечание. Под неидентифицированным инструментом понимаются:

- 1) нетарифные меры, имеющие отношение к импорту, неупомянутые где-либо;
- 2) инструменты, которые не были классифицированы.

Источник: составлено автором по данным Global Trade Alert.

Отраслевая структура применяемых во внутриблоковой торговле странами МЕРКОСУР НТБ довольно разнородна (таблица 2). Наибольшую схожесть обнаруживают отраслевые профили ограничительных нетарифных мер крупнейших экономик южноамериканского блока — Аргентины и Бразилии. В обоих случаях самым защищаемым сектором экономики является металлургия и машиностроение (не менее 1/3 всех НТБ, введенных этими странами). Максимальное число нетарифных барьеров установлено обеими странами для группы 491 «Автомобили, прицепы и полуприцепы; их детали и принадлежности» (5,4% НТБ в Аргентине и 3,1% в Бразилии). Минимальная нетарифная защита характерна для сельского хозяйства и горнодобывающей промышленности (12,3% НТБ в Аргентине и 7,05% в Бразилии).

Отраслевой разрез применения нетарифных барьеров в отношении партнеров по южноамериканской интеграции со стороны малых стран Парагвая и Уругвая также имеет общие черты. Доминирующую позицию занимает секция 3 «Прочие транспортабельные товары, кроме изделий из металла, машин и оборудования» (47,83% всех ограничительных НТМ в Парагвае и 44,71% в Уругвае) при полном отсутствии нетарифных ограничений в отношении добывающего сектора. Однако при анализе на уровне трех знаков классификации наибольшее количество нетарифных барьеров выявляется для товарных групп других секций: в Парагвае это группа 412 «Изделия из черных металлов» (26,09% НТБ), в Уругвае — 346 «Удобрения и пестициды» (10,59% НТБ).

Кардинальные отличия в отраслевой структуре нетарифных барьеров характерны для Венесуэлы: 68% всех ограничительных НТМ действуют для сельскохозяйственных товаров.

Таблица 2

Отраслевая характеристика НТБ, используемых во внутриблоковой торговле МЕРКОСУР в 2009–2016 гг.

Код секции СРС (КОП)	Наименование секции СРС (КОП)	Характеристика НТБ, введенных страной			Характеристика НТБ, введенных в отношении страны			
		Кол-во групп СРС (КОП), охваченных НТБ	Кол-во НТБ, шт.	Кол-во НТБ, % все-го по стране	Кол-во групп СРС (КОП), охваченных НТБ	Кол-во НТБ, шт.	Кол-во НТБ, % все-го по стране	
<i>Аргентина</i>								
0	Продукция сельского хозяйства, лесного хозяйства и рыболовства	12	58	9,15	10	32	4,96	
1	Руды и минералы; электричество, газ и вода	8	20	3,15	2	3	0,47	
2	Пищевые продукты, напитки и табачные изделия; текстильные изделия, одежда и изделия из кожи	35	202	31,86	39	147	22,79	
3	Прочие транспортные товары, кроме изделий из металла, машин и оборудования	45	149	23,50	42	172	26,67	
4	Изделия из металла, машины и оборудование	44	205	32,33	42	291	45,12	
–	Итого	144	634	100,00	135	645	100,00	

Код секции СРС (КОП)	Наименование секции СРС (КОП)	Характеристика НТБ, введенных страной			Характеристика НТБ, введенных в отношении страны		
		Кол-во групп СРС (КОП), охваченных НТБ	Кол-во НТБ, шт.	Кол-во НТБ, % всего по стране	Кол-во групп СРС (КОП), охваченных НТБ	Кол-во НТБ, шт.	Кол-во НТБ, % всего по стране
<i>Бразилия</i>							
0	Производство сельского хозяйства, лесного хозяйства и рыболовства	11	59	5,62	10	39	7,80
1	Руды и минералы; электричество, газ и вода	3	15	1,43	7	13	2,60
2	Пищевые продукты, напитки и табачные изделия; текстильные изделия, одежда и изделия из кожи	40	260	24,79	37	141	28,20
3	Прочие транспортные средства, кроме изделий из металла, машин и оборудования	42	319	30,41	44	121	24,20
4	Изделия из металла, машины и оборудование	44	396	37,75	44	186	37,20
-	Итого	140	1049	100,00	142	500	100,00

Код секции СРС (КОП)	Наименование секции СРС (КОП)	Характеристика НТБ, введенных страной			Характеристика НТБ, введенных в отношении страны		
		Кол-во групп СРС (КОП), охваченных НТБ	Кол-во НТБ, шт.	Кол-во НТБ, % все-го по стране	Кол-во групп СРС (КОП), охваченных НТБ	Кол-во НТБ, шт.	Кол-во НТБ, % все-го по стране
<i>Венесуэла</i>							
0	Производство сельского хозяйства, лесного хозяйства и рыболовства	3	17	68,00	2	2	2,38
1	Руды и минералы; электричество, газ и вода	0	0	0,00	2	12	14,29
2	Пищевые продукты, напитки и табачные изделия; текстильные изделия, одежда и изделия из кожи	2	3	12,00	9	14	16,67
3	Прочие транспортные средства, кроме изделий из металла, машин и оборудования	2	2	8,00	16	32	38,10
4	Изделия из металла, машины и оборудование	3	3	12,00	14	24	28,57
-	Итого	10	25	100,00	43	84	100,00

Код секции СРС (КОП)	Наименование секции СРС (КОП)	Характеристика НТБ, введенных страной			Характеристика НТБ, введенных в отношении страны		
		Кол-во групп СРС (КОП), охватывающих НТБ	Кол-во НТБ, шт.	Кол-во НТБ, % всего по стране	Кол-во групп СРС (КОП), охватывающих НТБ	Кол-во НТБ, шт.	Кол-во НТБ, % всего по стране
<i>Парагвай</i>							
0	Производство сельского хозяйства, лесного хозяйства и рыболовства	0	0	0,00	6	26	12,44
1	Руды и минералы; электричество, газ и вода	0	0	0,00	2	4	1,91
2	Пищевые продукты, напитки и табачные изделия; текстильные изделия, одежда и изделия из кожи	3	3	13,04	21	83	39,71
3	Прочие транспортные средства, кроме изделий из металла, машин и оборудования	6	11	47,83	16	65	31,10
4	Изделия из металла, машины и оборудование	3	9	39,13	9	31	14,83
-	Итого	12	23	100,00	54	209	100,00

Код секции СРС (КОП)	Наименование секции СРС (КОП)	Характеристика НТБ, введенных страной			Характеристика НТБ, введенных в отношении страны		
		Кол-во групп СРС (КОП), охваченных НТБ	Кол-во НТБ, шт.	Кол-во НТБ, % все-го по стране	Кол-во групп СРС (КОП), охваченных НТБ	Кол-во НТБ, шт.	Кол-во НТБ, % все-го по стране
<i>Уругвай</i>							
0	Производство сельского хозяйства, лесного хозяйства и рыболовства	2	3	3,53	9	38	10,05
1	Руды и минералы; электричество, газ и вода	0	0	0,00	1	3	0,79
2	Пищевые продукты, напитки и табачные изделия; текстильные изделия, одежда и изделия из кожи	11	31	36,47	28	114	30,16
3	Прочие транспортные средства, кроме изделий из металла, машин и оборудования	10	38	44,71	30	129	34,13
4	Изделия из металла, машины и оборудование	9	13	15,29	20	94	24,87
-	Итого	32	85	100,00	88	378	100,00

Источник: составлено автором по данным Global Trade Alert.

Рассмотрим отраслевую структуру НТБ, накладываемых на страны МЕРКОСУР во внутриблоковой торговле (таблиц 2). Наиболее часто ограничительные нетарифные меры затрагивают обрабатывающую промышленность стран объединения. Предприятия пищевой, текстильной, швейной и т. д. отраслей чаще всего подвергаются ограничениям в Парагвае (39,71%). В Венесуэле и Уругвае с наибольшим числом НТБ во внутриблоковой торговле сталкиваются производители прочих транспортабельных товаров, кроме изделий из металла, машин и оборудования (38,1% и 34,13% соответственно). В Аргентине на металлургию и машиностроение приходится почти половина всех ограничительных НТМ, введенных партнерами по МЕРКОСУР (45,12%). Ожидаемо максимальная доля НТБ в добывающих отраслях зафиксирована в Венесуэле (16,67%).

Заключение

После глобального экономического кризиса в МЕРКОСУР ежегодно вводилось в среднем около 50 новых нетарифных барьеров во внутриблоковой торговле. Наибольшее число нетарифных ограничительных мер инициировано Аргентиной и Бразилией. Чаще других от НТБ в торговле с партнерами по интеграции страдают поставщики товаров из Бразилии, Уругвая и Аргентины. Для защиты внутреннего рынка наиболее активно используются меры, касающиеся экспорта; субсидии, кроме экспортных, и связанные с торговлей инвестиционные меры. Наибольшее число НТБ в МЕРКОСУР установлено в отношении изделий из металла, машин и оборудования.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Evenett S.J., Fritz J.* (2017). The Global Trade Alert database handbook. Manuscript. 14 July 2017.
2. Global Trade Alert (2017). URL:<http://www.globaltradealert.org/> (accessed 9 September 2017).
3. *Polezelli S.* (2017). The South American Integration Trail: The Southern Integration and the European Union Model. *AIES Fokus*. № 2. Available at: <https://www.aies.at/download/2017/AIES-Fokus-2017-02.pdf> (accessed 17 September 2017).
4. UN (2015). Central Product Classification (CPC). Statistical Papers. Series M. № 77, Ver. 2.1. United Nations: New York.
5. UNCTAD (2013). Non-tariff measures to trade: economic and policy issues for developing countries. New York and Geneva: UNCTAD.
6. UNCTAD (2015). Non-Tariff Measures and Regional Integration in the Southern African Development Community. UNCTAD: Geneva.

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТРУДОВАЯ МИГРАЦИЯ КАК ФАКТОР СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРИГРАНИЧНЫХ РЕГИОНОВ

Аннотация

Постоянно расширяющиеся процессы глобализации, изменения в политической и экономической сферах последних двадцати лет способствовали вхождению Российской Федерации в международный рынок труда и привели к развитию новых отношений в области внешней трудовой миграции. Цель настоящего исследования заключается в обосновании и определении степени влияния процессов международной трудовой миграции на социально-экономическое развитие приграничных регионов, а также путей и механизмов ее оптимизации. В статье определена роль трудовой миграции в системе социально-экономических отношений на региональном уровне. Выявлены факторы, обуславливающие направленность международных трудовых миграционных потоков в приграничных регионах России, на примере Белгородской области. Проведен анализ модели регулирования международной миграции трудовых ресурсов.

Ключевые слова: миграция, международная миграция, трудовая миграция, приграничный регион.

Natal'ya V. Shevchenko

**Belgorod State National Research University,
Russia**

INTERNATIONAL LABOUR MIGRATION AS A FACTOR OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF BORDER AREAS

Abstract

Constantly extending processes of globalization, changes in political and economic policies during last twenty years promoted greater involvement of the Russian Federation into the international labor migration. The purpose of the study is to justify and determine the degree of influence of international labor migration processes on the socio-economic development of border regions, as well as ways and mechanisms for its optimization. The article defines the role of labor migration in the system of socio-economic relations at the regional level. It identifies the

factors determining directions of international labor migration flows in the border regions of Russia. The author analyses the model of the international migration of labor regulation.

Keywords: migration, international migration, labor migration, border area.

Сегодня, в условиях растущей глобализации актуализируются вопросы международной миграции трудовых ресурсов. Международная трудовая миграция стала важнейшим фактором формирования численности трудоспособного населения, оказывая существенное влияние на предложение рабочей силы на региональном рынке труда. Трудовую миграцию необходимо рассматривать как социально-экономическую категорию, отражающую качество трудовой жизни региона проживания мигранта и характеризующуюся и как социально-экономический процесс, и как структурный элемент трансформации и динамики трудовых ресурсов. Международные трудовые миграции населения стали одной из форм трансграничного сотрудничества между странами. Особой интенсивности это сотрудничество достигает в приграничных регионах, которые находятся в контактной зоне и испытывают наибольшее влияние соседского географического положения на социально-экономические и др. аспекты жизнедеятельности домохозяйств и индивидуумов.

Количество иностранных мигрантов во всем мире за последние пятнадцать лет (2000–2015 гг.) выросло на 41,04% и составило 244 млн человек в 2015 году (International Migration Report 2015: Highlights, 2016). Динамика въезда иностранных граждан и лиц без гражданства на территорию Российской Федерации и их выезда с территории страны в течение последних пяти лет оставалась достаточно стабильной. Общий объем ежегодно прибывающих на территорию Российской Федерации иностранных граждан имел тенденцию роста (отмечается рост по сравнению с 2001 годом в 3 раза (см. рис. 1).

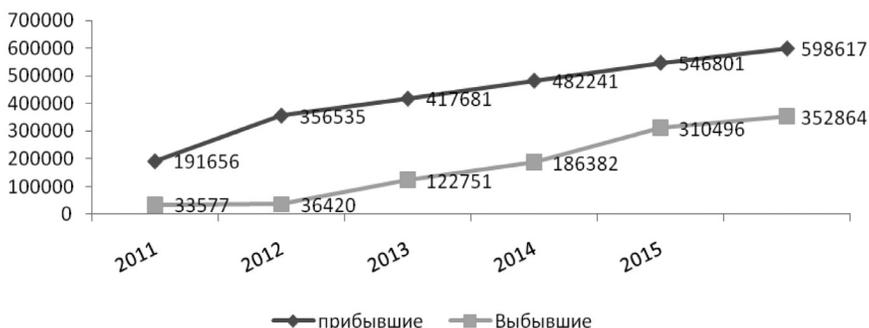


Рис. 1. Итоги международной миграции в Российскую Федерацию (чел.)

На движение международных миграционных потоков в России оказывает значительное влияние привлекательность экономики региона для осуществления мигрантами трудовой деятельности. Белгородскую область характеризуют благоприятное географическое положение, мощная транспортная инфраструктура, интенсивно развитое сельское хозяйство и высокий уровень промышленного производства. Область занимает лидирующие позиции в развитии человеческого потенциала, в перспективе призвана стать стартовой площадкой для реализации десятков инновационных проектов по таким направлениям, как агробιοтехнологии, энергетика, медицина, международная логистика, развитие городской среды и управление городами. Имея достаточно развитую экономику, а также являясь приграничной территорией, область стала одним из наиболее привлекательных в миграционном отношении регионов России. Ежегодный миграционный прирост за последние несколько лет в Белгородской области составляет 6–8 тысяч человек (Белгородстат, 2017).



Рис. 2. Миграционный прирост Белгородской области (чел.)

Источник: Белгородстат, 2017.

Трудовая миграция оказывает сильное социально-экономическое воздействие на уровень развития региона. Благодаря иностранным рабочим решаются проблемы обеспечения кадрами в период сезонных сельскохозяйственных работ; достаточная доля мигрантов занята в промышленности и индивидуальном жилищном строительстве. Также ежегодно в бюджет области поступает существенная сумма налогов от трудовой деятельности иностранных граждан. Стоит отметить, что трудовой миграционный при-

рост в области уже несколько лет стабильно превышает естественную убыль населения, а также увеличивает ее численность. Однако, несмотря на положительную динамику в данной сфере, существует еще ряд социальных проблем, в частности, конфликты с местным населением, обострение криминальной и санитарно-эпидемиологической обстановки в местах проживания мигрантов и др.

По итогам 2016 года миграционный прирост Белгородской области составил 7067 чел., что выше уровня 2015 года на 19,4% (см. рис. 2).

Естественная убыль населения замещена на 78% миграционным приростом, который сложился в регионе за счет миграционного обмена со странами СНГ (см. рис. 3). 90% данного миграционного обмена приходится на Украину, что обусловлено близостью границы с данным государством и возросшей социально-политической напряженностью.

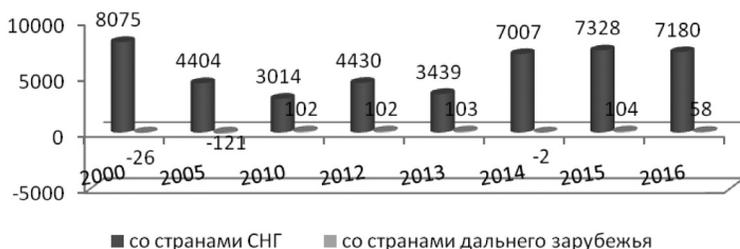


Рис. 3. Структура международного миграционного прироста Белгородской области

Источник: Белгородстат, 2017.

По итогам 2016 года доля миграционного обмена с Украиной от общего миграционного обмена со странами СНГ в приграничных регионах распределилась следующим образом: Курская область — более 50%, по Ростовской, Брянской и Воронежской областям более 65%, а по Белгородской области данный показатель достиг 90% (Белгородстат, 2017). Следует отметить, что наиболее привлекательными для прибывающих в регионы являются сопредельные районы с территорией Украины, районы, тяготеющие к областному центру, и крупные промышленные моногорода.

В условиях дисбаланса спроса и предложения рабочей силы на рынке труда привлечение квалифицированных иностранных специалистов остается важным фактором развития ряда отраслей региональной экономики. На территории Белгородской области в настоящее время работают гражда-

не более 20 государств ближнего и дальнего зарубежья, в том числе Украины, Молдовы, Узбекистана, Таджикистана, Азербайджана, Турции, Польши, Сербии, Франции и других стран. В области успешно реализуется программа «Патент за час». Все соискатели в обязательном порядке проходят медобследование, сдают экзамен на знание русского языка и истории нашей страны. Региональное тестирование проходит на 27 площадках, в том числе и в областном центре. Результаты выдают в тот же день. При наличии этих двух документов, медсправки и результата тестирования процедура выдачи патента укладывается в часовой норматив.

В целом, в Белгородской области за 5 лет увеличилась доля выданных патентов украинцам от общего числа выданных патентов в 2,5 раза. В 2015 году в Белгородской области патент получили более 6 тыс. мигрантов, а по итогам 2016 года свыше 7 тысяч мигрантов получили патенты и разрешения на работу для занятия трудовой деятельностью, «преимущественно граждане Украины (64%), Узбекистана (10%), Молдовы (5%). Всего на территории региона осуществляют законную трудовую деятельность выходцы из 20 государств СНГ и «дальнего зарубежья». При этом в областной и местные бюджеты в виде налога на доходы физических лиц поступило дополнительно порядка 140 млн рублей (Управление по труду и занятости Белгородской области, 2017). Правительство области целенаправленно ведет политику сокращения выдачи патентов, что вызвано необходимостью привлечения квалифицированной рабочей силы.

Традиционными сферами применения трудовых мигрантов являются строительная отрасль и промышленность, средний и малый бизнес. Частные лица в большинстве случаев используют мигрантов при индивидуальном жилищном строительстве. Так, до 98% лиц, получивших патенты, приступили к трудовой деятельности в сфере ИЖС (УФМС России по Белгородской области, 2017).

В настоящее время в регионах под влиянием внешней трудовой миграции населения формируются условия для воспроизводства трудовых ресурсов, с одной стороны, несущие положительное влияние на социально-трудовые отношения: сохранение конкурентоспособности хозяйствующих субъектов, формирование мобильности рабочей силы между предприятиями, отраслями и регионами, наращивание вертикальной мобильности национальной рабочей силы, с другой стороны, несущие отрицательные тенденции на рынке труда: расширение вторичного сектора рынка труда с неэффективными рабочими местами, торможение внедрения в производство трудосберегающих инновационных технологий, низкая социальная адаптация мигрантов, ненормированные условия труда, черные схемы оплаты труда и подпольные производства.

В этих условиях необходимо выстраивать управление процессом внешней миграционной мобильности трудовых ресурсов на территории округа путем совместных усилий государственных органов власти и работодателей всех форм собственности. На практике организация регулирования внешней трудовой миграции должна включать в себя основные положения:

- отбор и наем работодателем мигранта на основе предварительного соглашения о найме при посредничестве агентств занятости;
- внедрение критериев оценки внешних трудовых мигрантов;
- внедрение оценки трудового вклада мигранта в бюджет соответствующей территории, на которой он осуществляет трудовую деятельность.

Реализация указанных положений позволит привлечь квалифицированных специалистов в нужном количестве. Отбор внешних трудовых мигрантов будет ориентирован на развитие социально-трудовых отношений на региональных рынках труда и основываться на формировании баланса профессионально-квалификационной структуры, а также путем аккумуляции человеческого капитала.

На наш взгляд, целесообразно использовать следующие положения при регулировании внешней трудовой миграции:

- в случае выявления отсутствия либо нехватки собственной рабочей силы на региональном рынке труда (по данным анализа соответствующего рынка труда) работодатель обращается с запросом в государственную или иную компанию, получившую соответствующую лицензию, которая подбирает персонал за определенную плату;
- иностранные работники, планирующие осуществлять трудовую деятельность на территории РФ, обязаны зарегистрироваться и встать на учет в соответствующие фирмы на территории своей страны. В обязанности данной фирмы должна входить проверка достоверности данных потенциальных мигрантов (образование, профессиональные навыки, стаж и т. д.);
- иностранный мигрант до въезда на территорию России должен решить самостоятельно или при помощи специализированной организации вопрос о проживании, медицинской страховке и других социально-бытовых условиях;
- получив направление на работу, иностранный работник приезжает к работодателю в Россию и заключает трудовой договор.

Предлагаемая система организации внешнего миграционного трудового потока позволит мигрантам трудиться, имея легальный статус, работодатели, привлекающие мигрантов, будут обязаны состоять на учете в налоговых

органах и уплачивать налоги за работников-мигрантов. Данный механизм нацелен на предотвращение противоречия и социально-трудовых проблем, с которыми сегодня сталкиваются мигранты. В 39 случаях из 100 государство не знает точно, работают ли прибывшие в Россию иностранные работники, чем они занимаются, находятся ли они вообще на территории Российской Федерации (Иванов, Акумова, 2013). Это сократит теневые обороты использования трудовых ресурсов мигрантов, а также не позволит работодателям селить их в местах, не пригодных к проживанию по санитарно-гигиеническим нормам.

Эффективность от внедрения такой системы организованного привлечения трудовых мигрантов может быть выражена в экономическом и социальном аспектах. К экономическим эффектам будут относиться: снижение занятости в теневом секторе экономики; повышение собираемости налогов; исключение случаев въезда в Россию больных трудовых мигрантов; рациональное распределение миграционных потоков по территории страны; введение медицинского страхования трудовых мигрантов переложит финансовые расходы государства на страховые фирмы. Среди социальных эффектов можно выделить: интересы трудовых мигрантов в случаях трудовых споров с работодателем будут защищены агентствами занятости; соблюдение трудовых прав и социальных гарантий трудовых мигрантов; улучшение соблюдения санитарно-гигиенических норм при проживании трудящихся мигрантов; увеличение психологического комфорта и снижение времени адаптации; снижение социальной напряженности в обществе, принимающем трудовых мигрантов, и среди них самих.

Выигрыш государства от четко организованной системы по привлечению и трудоустройству иностранных работников будет заключаться в следующем: повышение информированности о реальном состоянии дел в сфере трудовой миграции; действенный контроль за иностранными гражданами, осуществляющими трудовую деятельность на территории Российской Федерации; улучшение криминальной ситуации в сфере привлечения и использования трудовых мигрантов; снижение масштабов нелегальной трудовой миграции и другие. Параллельно с процессом организованного набора внешних трудовых мигрантов происходит их отбор на основе балльной методики, суть которой заключается в оценке качественных характеристик трудовых мигрантов на основе выделенных параметров и начислении баллов по каждому из них. Оценка вклада трудового мигранта в бюджет того региона, где он осуществляет трудовую деятельность, осуществляется по следующим основаниям: оценка вклада трудового мигранта в бюджет региона на основе данных о НДФЛ, перечисленном с заработной платы, выплаченной трудовому мигранту; ранжирование трудовых мигрантов по уровню их

участия в формировании бюджета региона для выделения групп трудовых мигрантов, ощутимо влияющих на бюджет.

Для решения задачи повышения эффективности использования труда внешних трудовых мигрантов предлагается внедрить мониторинг участия мигранта и его работодателя в формировании бюджета региона (области, города) в качестве инструмента регулирования трудовой миграции, который могли бы проводить местные органы власти. Предлагаемый инструмент должен включать в себя следующие функциональные компоненты: присвоение трудовым иммигрантам индивидуального номера налогоплательщика (ИНН), осуществление ранжирования трудовых мигрантов по величине НДФЛ, осуществление ранжирования работодателей, привлекающих таких граждан по величине НДФЛ, перечисляемого в бюджет того региона, где трудится мигрант, с заработной платы, выплаченной ему. Данная система стимулирует трудового мигранта и его работодателя к уплате налога, в противном случае первый лишится возможности дальнейшей работы в России, а второй не сможет принимать участие в наборе трудовых мигрантов.

Следует отметить, что в Белгородской области с целью повышения уровня легальной занятости иностранных граждан управлением по труду и занятости населения области разрабатывается проект, направленный на совершенствование механизма регулирования миграционных потоков на территории региона, обеспечение легальной занятости иностранных граждан с учетом соблюдения норм миграционного, трудового и налогового законодательства Российской Федерации.

Среди ключевых мероприятий проекта — информирование мигрантов о порядке осуществления законной трудовой деятельности, а также оказание им содействия в трудоустройстве. Учитывая приграничное положение области, особое внимание уделено информационному сопровождению высококвалифицированных специалистов, прибывших в регион из юго-восточных областей Украины. При содействии Белгородской региональной общественной организации «Харьковское землячество» «Харьковская слобода» сформирован банк данных, включающий в себя резюме свыше тысячи соискателей, многие из которых трудоустроены на предприятия области (УФМС России по Белгородской области, 2015).

Реализация проекта позволит:

- установить всесторонний межведомственный контроль в отношении трудовых мигрантов на всех этапах их пребывания на территории области;
- повысить долю легально работающих иностранных граждан к общему количеству мигрантов, прибывших в регион с целью осуществления трудовой деятельности;

- обеспечить дополнительные поступления в региональный бюджет налога на доходы физических лиц, а также страховых отчислений во внебюджетные фонды.

Однако проблемными вопросами являются недостаточный уровень межведомственного взаимодействия по контролю за пребыванием и осуществлением трудовой деятельности иностранными гражданами, а также наличие неформальной занятости мигрантов на рынке труда.

Таким образом, данный подход предполагает оценку получаемых трудовыми мигрантами доходов, которые отражают отдачу на средства, вложенные в его профессиональную подготовку. Так называемую «ценность» трудового мигранта можно определить его доходом, поступлением начислений по НДФЛ. К достоинствам предлагаемой организованной программы регулирования внешней трудовой миграции и ее влияния на воспроизводство трудовых ресурсов относятся: ясность целей миграционной политики, направленных на увеличение доли таких трудовых мигрантов, чей человеческий капитал даст позитивный инновационный эффект развития социально-трудовых отношений; прозрачность механизма отбора иностранных работников; гибкость отбора, так как критерии отбора можно изменить в зависимости от текущих (срочных, долгосрочных) интересов страны (региона, города) и адаптировать к тенденциям в изменении профессионально-квалификационной структуры регионального рынка труда.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белгородстат (2017). Официальная статистика. Население. URL: http://belg.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/belg/ru/statistics/population/ (дата обращения: 20.10.2017).
2. Иванов Г.С. Современное состояние трудовой миграции в контексте общей миграции в России / Г.С. Иванов, Н.В. Акумова // Право и образование. 2013. № 10. С. 114–122.
3. Управление по труду и занятости Белгородской области (2017). Приоритет — легальной трудовой миграции. URL: <http://www.bel-zan.ru/index.php/component/content/article/24-poslednie-novosti/517-prioritet-legalnoj-trudovoj-migratsii> (дата обращения: 20.10.2017).
4. УФМС России по Белгородской области (2015). Доклад о результатах и основных направлениях деятельности Управления Федеральной миграционной службы по Белгородской области на 2014 год и плановый период 2015 и 2016 годов. URL: <http://www.ufms31.ru/stat/indicators/> (дата обращения: 20.10.2017).
5. International Migration Report 2015: Highlights. (2016). United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division, 2016. (ST/ESA/SER.A/375) URL: http://www.un.org/en/development/desa/population/events/pdf/expert/27/Supporting Documents/MigrationReport2015_Highlights.pdf (дата обращения 15.10.2017).

REFERENCES

1. International Migration Report 2015: Highlights (2016). United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division, 2016. (ST/ESA/SER.A/375.) Available at: URL: http://www.un.org/en/development/desa/population/events/pdf/expert/27/SupportingDocuments/MigrationReport2015_Highlights.pdf (accessed: 15 october 2017).
2. *Ivanov G.S., Akumova N.V.* (2013). Sovremennoe sostojanie trudovoj migracii v kontekste obshhej migracii v Rossii (The current state of labor migration in the context of the general migration in Russia). *Pravo i obrazovanie* (The law and education). № 10. P. 114–122.
3. Belgorodstat (2017). Oficial'naja statistika. Naselenie. (Territorial Department of Federal State Statistics Service in the Belgorod region. Official statistics. Population.) Available at: URL: http://belg.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/belg/ru/statistics/population/ (accessed: 20 october 2017).
4. UFMS po Belgorodskoj oblasti (2015). Doklad o rezul'tatah i osnovnyh napravlenijah dejatel'nosti Upravlenija Federal'noj migracionnoj sluzhby po Belgorodskoj oblasti na 2014 god i planovyj period 2015 i 2016 godov. (The report on results and the main activities of the Office of the Federal Migration Service on the Belgorod region for 2014 and planning period of 2015 and 2016.) Available at: .URL: <http://www.ufms31.ru/stat/indicators/> (accessed: 20 october 2017).
5. Upravlenie po trudu i zanjatosti Belgorodskoj oblasti (2017). Prioritet — legal'noj trudovoj migracii. (Priority — legal labor migration.) Available at: URL: <http://www.belzan.ru/index.php/component/content/article/24-poslednie-novosti/517-prioritet-legalnoj-trudovoj-migratsii> (accessed: 20 october 2017).

ЕВРАЗИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СОЮЗ СЕГОДНЯ: ПРОБЛЕМЫ И ПОИСКИ РЕШЕНИЙ*

- * Доклад подготовлен в рамках проекта РФФИ № 17–02–00688. «Трансформация внешнеэкономической политики России в меняющихся геополитических условиях».

Аннотация

Евразийский экономический союз (ЕАЭС) как интеграционный проект добился первых успехов, но столкнулся и с серьезными вызовами. Данная статья посвящена проблемам, которые вынуждены решать это интеграционное объединение и входящие в него страны. Делается вывод об объективной заданности противоречий внутри Союза, связанных с его асимметричной структурой и сырьевой специализацией экономик большинства участников. Сформулированы рекомендации, следование которым может позволить смягчить имеющиеся противоречия и поддержать жизнеспособность ЕАЭС.

Ключевые слова: асимметричные интеграционные объединения, Евразийский экономический союз, региональная интеграция.

Vladimir G. Sherov-Ignatev

**Saint Petersburg State University,
Russia**

EURASIAN ECONOMIC UNION TODAY: PROBLEMS AND THE SEARCH OF SOLUTIONS*

- * This research was supported by Russian Foundation for Basic Research (RFBR) № 17–02–00688. *Transformation of Russian Foreign Economic Policy in a Changing Geopolitics*

Abstract

The Eurasian Economic Union (EAEU) as the integration project has achieved the first successes, but has faced also serious challenges. This article is devoted to the problems which this integration union and its member countries have to deal with. A conclusion is made about the objective predetermination of contradictions within the Union, related to its asymmetric structure and raw material specialization of the economies of the majority of participants. Recommendations are formulated, the adherence to which can allow to mitigate existing contradictions and support the viability of the EAEU.

Keywords: asymmetric integration, Eurasian economic union, regional integration.

Введение

Региональные интеграционные объединения (РИО) всегда сталкиваются с проблемами, и именно решение этих проблем и определяет успех интеграции. Проблемы РИО связаны с различиями интегрирующихся экономик — по масштабам, уровню развития, торговой специализации, географическому положению, хозяйственным и правовым системам, экономическим интересам. Чем более однородны и высокоразвиты интегрирующиеся государства, тем легче решаются проблемы. Евразийский экономический союз — не исключение.

Шесть лет назад ликвидация таможенных постов на российско-казахстанской границе знаменовала реальный запуск действующего таможенного союза трех государств — Белоруссии, Казахстана и России (ТС, РБК). В 2015 г. в союз вступили Армения и Киргизия, а само объединение стало Евразийским экономическим союзом. Через два с половиной года после вступления в силу договора о ЕАЭС пора подводить первые итоги евразийского интеграционного проекта и выявить проблемы, мешающие его дальнейшему развитию.

ЕАЭС может гордиться определенными успехами. Успешным можно считать формирование почти полноценного таможенного союза и определенный рост взаимных инвестиций в первые годы работы ТС. В институциональном плане об успехах могут свидетельствовать формирование совместных институтов и отладка, хотя и не завершенная, механизма их функционирования, отсутствие антагонистических конфликтов между партнерами и работающий (хотя и несовершенный) механизм разрешения проблем и противоречий — на уровне Евразийской экономической комиссии, а по наиболее сложным вопросам — на уровне глав правительств и глав государств. Как отмечают эксперты Российского совета по международным делам (РСМД), на сегодняшний день во всех государствах — членах Союза широко распространено мнение о том, что интеграция дает их экономикам дополнительные возможности, которых не было бы вне интеграционного проекта (РСМД, 2017). О преобладании позитивных оценок интеграционных шагов и ЕАЭС в целом населением участвующих государств свидетельствуют и данные проекта «Евразийский интеграционный барометр» (рис. 1); правда, в России, Казахстане, Киргизии и Армении доля положительно относящихся к объединению пяти государств в 2016 г. снизилась, причем в Армении — наиболее заметно: с 55 до 46% опрошенных.

Успехам и многообещающим перспективам евразийской интеграции посвящено немало публикаций. В данной статье мы решили сосредоточиться не на несомненно имеющихся положительных результатах, а на проблемах и противоречиях Евразийской интеграции — исходя из того, что шпакле-

вать трещины, останавливать разрастание оврагов и лечить болезни эффективнее на начальной стадии, пока они не приобрели разрушительной силы.

Вопрос: Известно, что Армения, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Россия объединились в Евразийский экономический союз (по сути – единый рынок четырех стран). Как Вы относитесь к этому решению?

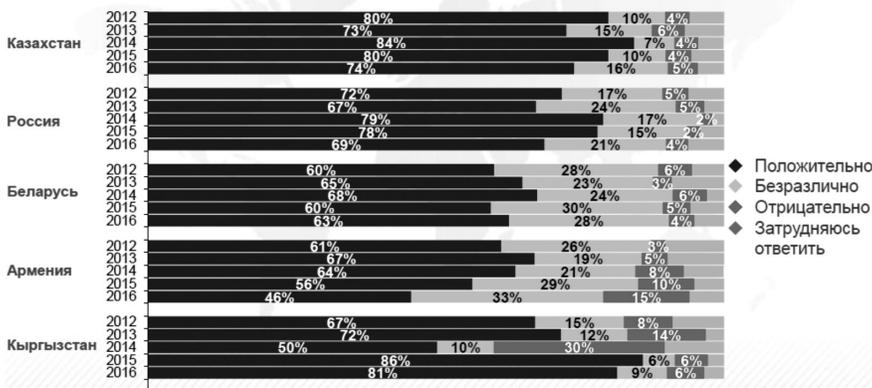


Рис. 1. Отношение к ЕАЭС со стороны стран-членов

Источник: ЕАБР (2016).

Основные результаты

Перечисление и систематизация всех возможных проблем региональной интеграции и региональных интеграционных объединений — задача нереальная и не более осмысленная, чем перечисление всех возможных болезней. Остановимся на некоторых характерных группах проблем и их глубинных причинах. Оговоримся, что мы не станем здесь обсуждать проблему выбора формы интеграционного объединения: при всей важности этого вопроса он уже решен в ЕАЭС и его пересмотр в краткосрочной перспективе маловероятен.

Целью создания любого экономического интеграционного объединения является получение странами-участницами дополнительных экономических выгод и преимуществ (ЕЭК, 2014). При образовании РИО формируются определенные ожидания, и их нереализованность — типичная проблема ранних этапов существования РИО. В этой связи важно, чтобы уже на стадии переговоров ожидания связывались не с «перedelом пирога», а прежде всего с возможностями «выпечки большего по размерам пирога» за счет синергетических эффектов интеграции.

Заметим, что даже в случае выпечки большего пирога новой проблемой может оказаться вопрос раздела «приварка». Более конкретно, поступательное, но неравномерное развитие объединивших свои рынки государств (когда одни страны вырываются вперед по темпам роста экономики, а другие — отстают) может быть воспринято как результат несправедливых интеграционных договоренностей — даже если причины различий в темпах роста носят внутренний характер или объясняются конъюнктурой мировых рынков.

Но чаще несправедливость (разновыгодность) интеграции проявляется через изменение балансов взаимной торговли в пользу кого-либо из участников интеграционного объединения. Дисбаланс торговли нередко — признак вытеснения местных производителей каких то отраслей более конкурентоспособными партнерами — конкурентами, иначе говоря — проявление потокообразующего эффекта объединения рынков, который хорош для экономики в целом, но плох для вытесняемых с рынка местных производителей. Если интегрирующиеся страны схожи по уровню конкурентоспособности, то встречные эффекты создания торговли нивелируют друг друга на макроэкономическом уровне (хотя и создают проблемы для конкретных бизнесов — жертв углубления специализации). Если же налицо существенные различия в конкурентоспособности экономик, то это может привести к асимметрии выигрышей от торговой интеграции (ситуация WIN — win).

Если даже экономический рост бывает сопряжен с проблемами, то периоды кризисных спадов всегда, за редкими исключениями, сопровождаются протекционистскими шагами и скепсисом по отношению к интеграционным проектам. Такова ситуация и в ЕАЭС: ослабление возможностей страны-донора помогать нуждающимся партнерам, а также участвовавшие проявления протекционизма даже по отношению к ближайшим партнерам вызывают негативную реакцию и публичные трения между руководящими элитами стран Союза.

Евразийский экономический союз как интеграционное объединение имеет две важные особенности: он асимметричен по своей структуре и включает страны — экспортеры сырья. Каждая из этих особенностей порождает связанные с ней проблемы.

Проблемы асимметричных интеграционных объединений

Асимметрия РИО может проявляться как в масштабах стран, так и в уровне их развития, нередко эти аспекты сочетаются и усугубляют друг друга. Наиболее интересен и достаточно типичен случай, когда в объединении есть страна, доминирующая над остальными участниками. Крупнейшая

страна доминирует не только по количественным показателям, но и по переговорной силе — обычно она доминирует и в выработке текста и условий соглашения. В случае таможенных союзов асимметрия проявляется в неодинаковых уступках при формировании единого внешнего тарифа (ЕВТ). Так, ЕВТ ТС РБК оказался значительно ближе к исходному российскому, чем к казахстанскому. Формирование ЕВТ ТС на основе российского таможенного тарифа усложнило жизнь казахстанским импортерам и привело к росту цен в этой стране на многие потребительские товары. Имел место и потокоотклоняющий эффект: часть китайских товаров на казахстанском рынке потеснили товары из России (Шеров-Игнатъев, 2013). Как результат, Россия в 2014–2016 гг. имела положительное сальдо в торговле товарами со всеми четырьмя партнерами по ЕАЭС.

Отношения крупных стран-лидеров и их меньших соседей удачно описываются словом «тяготение». С одной стороны, страна-лидер притягивает соседей своим «гравитационным полем». С другой стороны, соседи крупной державы могут тяготиться ее влиянием, особенно если их интересы недостаточно учитываются (Шеров-Игнатъев, 2013). А это происходит сплошь и рядом: доминирующие страны склонны заниматься собственными проблемами, лишь изредка вспоминая о существовании младших партнеров-соседей. Практикуются двойные стандарты: провозглашая единые нормы для членов сообщества, лидеры обходят их сами. К сожалению, Россия — не исключение. Введение контрсанкций против стран Запада в 2014 г. не было предварительно согласовано с партнерами по ТС, несмотря на договоренности о единой внешнеторговой политике, реализуемой наднациональным органом. Другой пример — присоединение к ВТО. Российские условия присоединения (2012 г.) были распространены на Белоруссию и Казахстан, хотя их представители и не участвовали в переговорах, а согласованные Россией условия входили в противоречие с договоренностями по Таможенному союзу трех стран. Когда же к ВТО присоединился Казахстан (2015 г.), то его тарифные уступки были сочтены нарушающими ЕВТ, и для товаров, ввозимых через территорию Казахстана в другие страны ЕАЭС, предусмотрена компенсация разницы в таможенных тарифах — в пользу бюджета страны назначения товара.

Асимметрия работает и безотносительно к человеческим отношениям. Возьмем для примера идею создания интегрированного рынка госзакупок ЕАЭС. Первый же возникающий вопрос — вопрос языка потенциального единого сайта госзакупок. Вариантов, по крайней мере, два. Один, идеалистичный — переводить всю информацию на государственные языки стран ЕАЭС. Технологии автоматического перевода это позволяют, но не гарантируют от смешных ошибок, которые в денежном выражении могут оказаться

совсем не смешными. Другой вариант — оставить российский сайт русскоязычным, а четырем странам-партнерам предложить держать дублирующие страницы также на русском языке. Вопрос, какая страна получит в этом варианте асимметричное преимущество, не потребует долгого размышления.

Приведенный пример демонстрирует важность языкового аспекта интеграции в ЕАЭС. Интеграционный проект жив, пока русский остается языком межнационального общения и деловых связей, на котором свободно говорит большинство жителей интегрирующихся государств. И он же усугубляет очевидное преимущество российских (и шире, русскоговорящих) предпринимателей, что не всеми в странах Союза может восприниматься с одобрением. В этой связи крайне важно, чтобы российские представители с уважением относились к интересам стран-партнеров и были готовы обеспечивать им равные, а порой, возможно, и привилегированные (преференциальные) возможности, что позволило бы уравновесить их изначально неравные стартовые позиции в конкурентной борьбе.

Проблемы интеграционных объединений стран — экспортеров сырья

Как известно, страны — экспортеры сырья периодически страдают от скачков биржевых цен на экспортируемые ими товары. При этом при снижении цен страдают бюджеты, при их росте могут возникать признаки «голландской болезни». Скачки доходов и нестабильность темпов развития таких стран, естественно, негативно сказываются на их партнерах по РИО, особенно если экспортер сырья одновременно является и доминирующим государством в объединении, как это имеет место в случае России и ЕАЭС. Импульсы транслируются соседям через волатильность объема рынка и платежеспособного спроса, а также через каналы трудовой миграции: сектор строительства, где работает значительная часть иностранных малоквалифицированных рабочих, характеризуется особой волатильностью. Кроме того, для государств — экспортеров сырья характерны колебания валютных курсов. Это также оказывает мощное воздействие на торговые и иные связи внутри интеграционного объединения, т. к. влияет как на спрос, так и на конкурентоспособность товаров. Недавняя серия девальваций в ЕАЭС наглядно иллюстрирует их влияние на хозяйственную ситуацию у партнеров: вслед за Россией свои валюты вынуждены были девальвировать Белоруссия и Казахстан (рис. 2).

Целый ряд проблем РИО бывает связан с незавершенностью институционального строительства в объединении, которому, в свою очередь, мешает расхождение национальных экономических интересов. ЕАЭС — молодой проект, и проблем такого рода здесь хватает. Рассмотрим для примера при-

нятие Таможенного кодекса и переход к взаимному признанию сертификации соответствия товаров.

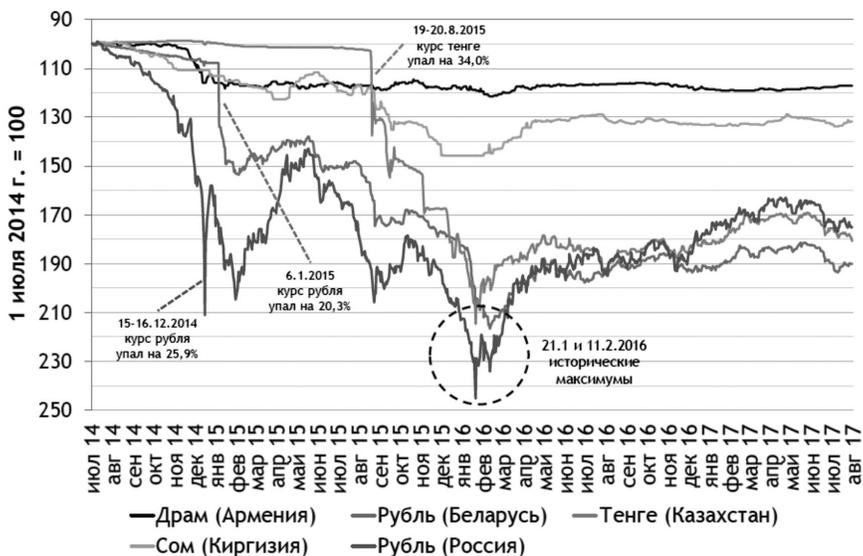


Рис. 2. Динамика курсов валют стран ЕАЭС к доллару, 2014–2017 гг.

Источник: Экономические связи и развитие ЕАЭС (2017).

ЕАЭС и ЕС — единственные в мире таможенные союзы, которые можно считать полноценными по критерию отказа от таможенного контроля на взаимных границах¹. Однако и на этом, самом успешном направлении интеграции осталось немало нерешенных проблем. Одну из них, а именно сохранение национальных различий таможенных процедур, призван решить новый Таможенный кодекс (ТК) ЕАЭС. Его разработка велась с 2013 г. с привлечением представителей деловых кругов. Пришлось рассмотреть около 1500 поправок к проекту текста ТК, которые поступили из всех государств союза. ТК ЕАЭС содержит многие прорывные новеллы, такие как переход к преимущественно электронному декларированию, возможность автоматического таможенного оформления (если не сработает система управления

¹ Если не брать во внимание ТС с участием карликовых государств — ТС ЕС с Андоррой и Сан-Марино, а также ТС Швейцарии и Лихтенштейна.

рисками), система единого окна при подаче документов. Тем не менее новый ТК не решил задачу отказа от принципа резидентства — одного из главных барьеров, препятствующих свободному движению товаров в ЕАЭС (Винокуров, 2017).

Пока растаможивать грузы в ЕАЭС требуется по месту регистрации хозяйствующего субъекта — импортера. Отмена принципа резидентства в ЕАЭС позволила бы отказаться от таможенного транзита и сэкономить на услугах посредников: таможенную декларацию можно было бы подавать на границе того государства ЕАЭС, через которую он ввозится на единую таможенную территорию, и сделать это смогла бы фирма-импортер из любой из пяти стран Союза. Против выступил Казахстан, опасющийся чрезмерной централизации и унификации в смежных вопросах (в частности, в сфере косвенного налогообложения и налогового администрирования), которое потребовалось бы, по мнению представителей Казахстана, для отмены принципа резидентства. Казахстан привержен более либеральным практикам регулирования бизнеса и не собирается от них отказываться (Гошин, 2015). Возможно и другое объяснение: Казахстан превратился в главные ворота для китайских товаров, поступающих в Центральную Азию, и пытается ограничить конкурентные возможности импортеров китайских товаров из других стран ЕАЭС.

Как справедливо указывает директор Центра интеграционных исследований ЕАБР Е. Винокуров, «младенцы», которых пришлось выплеснуть вместе с водой ради согласования документа, а также длительность периода работы над ТК свидетельствуют о текущих трудностях во взаимоотношениях государств ЕАЭС и несовершенстве механизмов согласования позиций» (Винокуров, 2017). Даже подписание готового документа проходило с проблемами: белорусский президент отказался сделать это вместе с коллегами в декабре 2016 г.; его подпись появилась только в апреле 2017 г. после дополнительных переговоров и, очевидно, уступок с российской стороны по другим вопросам двусторонних отношений.

Еще одна серьезная проблема «недостроенного» ТС — отсутствие единой компьютерной базы сертификатов соответствия Евразийского экономического союза (есть ее национальные компоненты). В ее отсутствие в Россию сложно ввезти продукцию третьих стран, получившую сертификат соответствия в других государствах ЕАЭС. Российская таможня в начале 2017 года перестала принимать сертификаты, выданные не в России. Когда же Евразийская экономическая комиссия (вслед за жалобами импортеров) издала распоряжение об обязательности приема таких сертификатов, Федеральная таможенная служба РФ отреагировала письмом, требовавшим от таможенников запрашивать оригиналы документов о соответствии (вопре-

ки обычной практике) (Лавникевич, 2017). На практике создан еще один протекционистский барьер, ставящий под вопрос смысл ранее заключенных договоренностей о переходе на единые техрегламенты и взаимное признание сертификатов технического соответствия внутри ТС/ЕАЭС.

Заключение

Проблемы ЕАЭС многообразны, как многообразны и их причины. Часть их связана с периодом становления организации, значительная часть обусловлена ее архитектурой (доминированием России) и сырьевым характером экспорта. Многочисленные проблемы сохраняются в двусторонних отношениях государств Союза, прежде всего — в отношениях с Россией, но не только (их перечисление и анализ выходят за рамки объема данной статьи), затрудняют формирование коллективных институтов ЕАЭС и принятие единых правил игры в различных сферах взаимодействия.

До тех пор, пока ЕАЭС останется игрой с нулевой суммой, а не процессом win-win с общим выигрышем за счет разделения труда и снижения транзакционных издержек, проблемы и конфликты, вероятно, сохранятся или даже умножатся. В конкуренции выигрывает сильнейший, а таковыми в большинстве случаев оказываются российские компании — благодаря своим размерам, финансовым возможностям и административной поддержке. Это ведет к усугублению дисбалансов внутри Союза и накоплению недоверия.

Корни проблем в ЕАЭС и возможности их смягчения — в России. Стране не удастся отказаться от сырьевой модели развития, она не стала источником инноваций и маяком для партнеров по ЕАЭС в этом отношении. Российские государственные институты забюрократизированы, правоохранительные органы систематически создают проблемы для бизнеса, что никак не способствует его развитию. Будучи не в состоянии серьезно повысить конкурентоспособность своей промышленности, российские власти делают ставку на протекционистские меры, что далеко не всегда отвечает интересам партнеров по евразийской интеграции. Между тем институциональное притяжение Европейского союза на Западе и инвестиционная активность Китая на Востоке создают привлекательные возможности для диверсификации связей государств — участников ЕАЭС. Потенциально это работает на разрыв системы. В долгосрочном плане угрозу представляет и сокращение использования русского языка как системообразующего компонента интеграции в ЕАЭС, а также постепенный уход поколений, ностальгирующих по единству времен СССР.

Основная рекомендация в этом плане — повышение привлекательности России как за счет внутренних реформ, так и за счет уважительного отно-

шения к партнерам по ЕАЭС и их позициям по вопросам экономической интеграции.

ЛИТЕРАТУРА

1. Беларусь в ЕАЭС (2017). В поисках формата взаимовыгодного сотрудничества Центром евразийских исследований (ЦЕИ), Рабочая тетрадь № 1. Июль 2017.
2. *Винокуров Е.Ю.* (2017). Таможенный кодекс ЕАЭС: 1500 поправок, жертвы и компромисс. Ноев Ковчег. 2017. № 5 (292), май 2017.
3. *Гошин В.* (2015). Отмена принципа резидентства в ЕАЭС: стоит ли овчинка выделки? 22.05.2015. URL: <http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/26-05-2015-2.aspx> (дата обращения: 12.03.2016).
4. ЕАБР (2016). Интеграционный барометр — 2016. Презентация по результатам пятой волны изменений. Центр интеграционных исследований ЕАБР. СПб.
5. ЕЭК (2014). Анализ стратегий интеграционного сотрудничества (моделей реализации интеграционного потенциала) наиболее известных интеграционных объединений мира. Москва, 2014.
6. *Лавникевич Д.* (2017). Евразийский союз не прошел через таможеню. Отсутствие единой базы сертификатов резко осложнило работу ЕАЭС. 01.07.2017. URL: <https://www.gazeta.ru/business/2017/06/22/10732463.shtml#page5> (дата обращения: 12.09.2017).
7. РСМД (2017). Перспективы развития проекта ЕАЭС к 2025 году. Рабочая тетрадь. 2017 // Российский совет по международным делам (РСМД). М., 2017.
8. *Шеров-Игнатъев В.Г.* (2013). Меркосур и Таможенный союз России, Белоруссии и Казахстана: схожие проблемы асимметричных таможенных союзов. Латинская Америка. 2013. № 12. С. 44–52.
9. Экономические связи и развитие ЕАЭС. Бюллетень Аналитического центра при Правительстве РФ. Выпуск № 23. Август 2017.

REFERENCES

1. EAEC Belarus — 2017 (2017). In search of mutually beneficial cooperation. Minsk: Center for Eurasian Studies. July. 32 (In Russian).
2. *Vinokurov E.Yu.* (2017). Tamozhennyj Kodeks EAES: 1500 Popravok, Zhertyi i Kompromiss [The Customs Code of the EAEC: 1500 Amendments, Victims and Compromise. № 5 (292). May. Noev Kovcheg [Noah's Ark]. № 5 (292). May 2017 (In Russian).
3. *Goshin V.* (2015). Otmena Principa Rezidentstva v EAES: Stoit li Ovchinka Vydělki? ["The Abolition Of The Principle Of Residency in the EAEC: is the game worth the candle"] 22.05.2015. Available at: URL: <http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/pages/26-05-2015-2.aspx> (accessed: 12 september 2017) (In Russian).
4. EABR (2016). EDB Integration Barometer — 2016. The EDB Centre for Integration Studies. SPb., 2016 (In Russian).
5. EEC (2014). Analiz Strategij Integracionnogo Sotrudnichestva (Modelej Realizacii Integracionnogo Potenciala) Naibolee Izvestnyx Integracionnyx Obединenij Mira [The Analysis of Strategies of Integration and Cooperation (Integration Potential Implemen-

tation Models) is the Most Famous of Integration Associations of the World. Moscow, 2014 (In Russian).

6. *Lavnikovich D.* (2017). Evrazijskij Soyuz ne Proshel Cherez Tamozhnyu. Otsutstvie Edinoj Bazy Sertifikatov Rezko Oslozhnilo Rabotu EAES [the Eurasian Union has not Passed Through Customs. The Absence of a Unified Database of Certificates has Dramatically Complicated the Work]. 01.07.2017. available at: URL: <https://www.gazeta.ru/business/2017/06/22/10732463.shtml#page5> (accessed: 10 september 2017) (In Russian).
7. RSMD (2017). Perspektivy Razvitiya Proekta EAES k 2025 godu. Rabochaya Tetrad [Prospects of development of the project EAEC by the year 2025. Workbook] Russian international Affairs Council (RIAC).] M., 2017 (In Russian).
8. *Sherov-Ignatev V.G.* (2013). Merkosur i Tamozhennyj Soyuz Rossii, Belorussii i Kazakhstana: Sxozhie Problemy Asimmetrichnyx Tamozhennyx Soyuzov [MERCOSUR and the Customs Union of Russia, Kazakhstan and Belarus: Similar Problems of Asymmetric Customs Unions]. Latinskaya Amerika. [Latin America]. 2013. № 12. P. 44–52 (In Russian).
9. Ekonomicheskie Svyazi i Razvitie EAES (2017). Byulleten Analiticheskogo Centra pri Pravitelstve RF [Economic relations and development of the EEU. Bulletin of the Analytical Center under the Government of the Russian Federation]. Issue № 23. August 2017 (In Russian).

LIST OF AUTHORS

Abramkov Alexander

Saint Petersburg State University of Economics, Research Associate
alex-ae2006@yandex.ru

Aliev Magomed

Saint Petersburg State University, Associate Professor
myrad@inbox.ru

Auboin Marc

Economic Research and Statistic Division, WTO, Switzerland, Counsellor
marc.auboin@wto.org

Belov Andrey

Fukui Prefectural University, Professor
abelov@fpu.ac.jp

Borisov Gleb

Saint Petersburg State University, Associate Professor
g.borisov@spbu.ru

Cheng Dawei

Renmin University of China, Professor
dw318cheng@hotmail.com

Chupina Daria

Ural State University of Economics, Associate Professor
daria.chupina@gmail.com

Drienkova Kristina

University of Economics in Bratislava, Assistant Professor
kristina.drienikova@euba.sk

Efimova Elena

Saint Petersburg State University, Professor
elenaef@mail.ru
elena.lukyanenko@gmail.com

Garanina Olga

Saint Petersburg State University, Associate Professor
o.garanina@gsom.pu.ru

Globa Svetlana

Siberian Federal University, Associate Professor
globasb@yandex.ru

Glushenko Galina

Lomonosov Moscow State University, Senior researcher
gala@glushenco.ru

Goremishev Artem

Saint Petersburg State University, PhD Student
goremishevartem@gmail.com

Gorshkov Victor

Kaichi International University, Japan, Associate Professor
victor.gorshkov@kaichi.ac.jp

Guan Xueling

Renmin University of China, Professor and Executive Dean
guanxueling@vip.sina.com

Gubina Marjana

Saint Petersburg State University, Associate Professor
m.gubina@gmail.com

Hovanov Nikolai

Saint Petersburg State University, Professor
n.khovanov@spbu.ru

Huang Jian

Renmin University of China, Professor

Huang Weiping

Renmin University of China, Professor
wphuang625@sina.cn

Iontsev Vladimir

Lomonosov Moscow State University, Professor
vaiontsev@gmail.com

Kapustkin Vadim

Saint Petersburg State University, Associate Professor
v.kapustk@mail.ru

Kašťáková Elena

University of Economics in Bratislava, Associate Professor
elena.kastakova@euba.sk

Klishevich Daria

Saint Petersburg State University, PhD student, research fellow

Kolesnikova Tatiana

State University of Aerospace Instrumentation, PhD student
kolesnikova-tv@mail.ru

Kolesov Dmitry

Saint Petersburg State University, Associate Professor
d.kolesov@spbu.ru

Koltsov Eugene

Saint Petersburg State University, PhD student
jvortex@mail.ru

Koval Alexandra

Saint Petersburg State University, Associate Professor
a.koval@spbu.ru

Kovaleva Anna

Saint Petersburg State University of Economics, Associate Professor
intermasterf@gmail.com

Kozlova Irina

Saint Petersburg State University, PhD Student
irina.kozlova312@gmail.com

Liu Manyu

University of California, Master of International Affairs
manyu.liu@rhsmith.umd.edu

Maksakova Maria

MGIMO-University, Senior lecturer
formaria@bk.ru

Maksimova Anastasiya

Institute of Social-Politic Research of the Russian Academy of Science, PhD student
lubijjzn@yandex.ru

Maltseva Vera

Ural State University of Economics, Associate Professor
maltsevava@gmail.com

Mordvinova Arina

Ural State University of Economics, Assistant Professor
a.akinfieva@mail.ru

Nechayeva Anna

Saint Petersburg State University, PhD student
tansana2012@mail.ru

Nefedov Konstantin

Saint Petersburg State University, PhD Student
konstantin.s.nefedov@gmail.com

Oka Tosihiro

Fukui Prefectural University, Professor
oka@fpu.ac.jp

Panibratov Andrei

Saint Petersburg State University, Professor, Head of the Center for the Study
of Emerging Market and Russian Multinational Enterprises
panibratov@mail.ru

Peng Gang

Renmin University of China, Professor
gangpeng@vip.sina.com

Perényi Áron

Swinburne University of Technology, Lecturer
aperenyi@swin.edu.au

Petrov Sergei

Saint Petersburg State University, PhD Student
sergeypspb@mail.ru

Pezoldt Kerstin

Ilmenau University of Technology, Professor
kerstin.pezoldt@tu-ilmenau.de

Podoba Zoia

Saint Petersburg State University, Associate Professor
z.podoba@spbu.ru

Pogorletskiy Alexander

Saint Petersburg State University, Professor
pogorletski@hotmail.com

Pokrovskaja Natalia

Saint Petersburg State University, Associate Professor
n.pokrovskaja@spbu.ru

Popova Liudmila

Saint Petersburg State University, Associate Professor
l.v.popova@spbu.ru

Portanskiy Alexey

National Research University Higher School of Economics, Professor
portanskiy@gmail.com

Rasoulinezhad Ehsan

University of Tehran, Postdoctoral Fellow
erasoulinejad@gmail.com

Ren Yijia

Renmin University, Professor

Ryazantsev Sergey

Institute of Social and Political Studies of the RAS, Member-correspondent
riazan@mail.ru

Rynio Alan

Warsaw School of Economics, PhD student
alan.rynio@sgh.waw.pl

Sherov-Ignatev Vladimir

Saint Petersburg State University, Associate Professor
vladimirsherov@mail.ru

Shevchenko Natalya

Belgorod State University, Senior researcher
Nshevchenko@bsu.edu.ru

Soboleva Genrietta

Saint Petersburg State University, Associate Professor
g.v.soboleva@spbu.ru

Sokolovska Olena

National University of State Fiscal Service of Ukraine, Chief Researcher

Söllner Fritz

Ilmenau Technical University, Professor

fritz.soellner@tu-ilmenau.de

Subbotina Xenia

Saint Petersburg State University, PhD student

xeniasub@gmail.com

Tokmakova Elena

Saint Petersburg State University, PhD student

elenaptokmakova@gmail.com

Topilin Anatolij

Institute of Macroeconomic Research, Professor

topilinav@mail.ru

Trofimenko Olga

Saint Petersburg State University, Associate Professor

o.trofimenko@spb.ru

Trunian Gajk

World without Borders, Director

asmaksimova55@gmail.com

Vartanyan Alla

Lomonosov Moscow State University, Engineer of the first category

alla_vart@mail.ru

Vorobieva Irina

Saint Petersburg State University, Associate Professor

irinavorob@mail.ru

Vorobieva Olga

Moscow Psychological and Social University, Professor

89166130069@mail.ru

Voronova Natalia

Saint Petersburg State University, Professor

nsvoronova@yandex.ru

Vroblevskaya Svetlana

Saint Petersburg State University, Applicant for a degree

vroblevsky@rambler.ru

СПИСОК АВТОРОВ

Абрамков Александр Евгеньевич

Санкт-Петербургский государственный экономический университет, соискатель
alex-ae2006@yandex.ru

Алиев Магомед Далгатович

Санкт-Петербургский государственный университет, доцент
myrad@inbox.ru

Белов Андрей Васильевич

Университет Фукуи, профессор
abelov@fpu.ac.jp

Борисов Глеб Владимирович

Санкт-Петербургский государственный университет, доцент
g.borisov@spbu.ru

Вартанян Алла Аревшадовна

МГУ имени М.В. Ломоносова, инженер
alla_vart@mail.ru

Воробьева Ирина Валентиновна

Санкт-Петербургский государственный университет, доцент
irinavorob@mail.ru

Воробьева Ольга Дмитриевна

Московский психолого-социальный университет, профессор
89166130069@mail.ru

Воронова Наталья Степановна

Санкт-Петербургский государственный университет, профессор
nsvoronova@yandex.ru

Вроблевская Светлана Александровна

Санкт-Петербургский государственный университет, соискатель
vroblevsky@rambler.ru

Гаранина Ольга Леонидовна

Санкт-Петербургский государственный университет, доцент
o.garanina@gsom.pu.ru

Глоба Светлана Борисовна

Сибирский федеральный университет, доцент
globasb@yandex.ru

Глуценко Галина Ивановна

МГУ имени М.В. Ломоносова, старший научный сотрудник
gala@gluschenco.ru

Горемышев Артем Викторович

Санкт-Петербургский государственный университет, аспирант
goremishevartem@gmail.com

Горшков Виктор Андреевич

Международный университет Каичи, Япония, доцент
victor.gorshkov@kaichi.ac.jp

Гуань Сюэлин

Народный университет Китая, профессор
guanxueling@vip.sina.com

Губина Марьяна Андреевна

Санкт-Петербургский государственный университет, доцент
m.gubina@gmail.com

Дриеникова Кристина

Экономический университет Братиславы, доцент
kristina.drienikova@euba.sk

Ефимова Елена Глебовна

Санкт-Петербургский государственный университет, профессор
elenaef@mail.ru

Жень И Цзя

Народный университет Китая, профессор

Зёльнер Фриц

Технический университет Ильменау, профессор
fritz.soellner@tu-ilmenau.de

Ионцев Владимир Алексеевич

МГУ имени М.В. Ломоносова, профессор
vaiontsev@gmail.com

Капусткин Вадим Игоревич

Санкт-Петербургский государственный университет, доцент
v.karustk@mail.ru

Каштякова Елена

Экономический университет Братиславы, доцент
elena.kastakova@euba.sk

Клишевич Дарья

Санкт-Петербургский государственный университет, научный сотрудник

Ковалева Анна Сергеевна

Санкт-Петербургский государственный экономический университет, доцент
intermasterf@gmail.com

Коваль Александра Геннадьевна

Санкт-Петербургский государственный университет, доцент
a.koval@spbu.ru

Козлова Ирина Витальевна

Санкт-Петербургский государственный университет, аспирант
irina.kozlova312@gmail.com

Колесникова Татьяна Васильевна

Санкт-Петербургский государственный университет авиационного приборостроения, аспирант
kolesnikova-tv@mail.ru

Колесов Дмитрий Николаевич

Санкт-Петербургский государственный университет, доцент
d.kolesov@spbu.ru

Кольцов Евгений

Санкт-Петербургский государственный университет, аспирант
jvortex@mail.ru

Лю Маньюй

Университет Калифорнии, магистр
manyu.liu@rhsmith.umd.edu

Максакова Мария Андреевна

МГИМО МИД России, старший преподаватель
formaria@bk.ru

Максимова Анастасия Сергеевна

Институт социально-политических исследований Российской Академии наук, аспирант
lubijizn@yandex.ru

Мальцева Вера Андреевна

Уральский государственный экономический университет, доцент
maltsevava@gmail.com

Мордвинова Арина Эдуардовна

Уральский государственный экономический университет, ассистент
a.akinfieva@mail.ru

Нефедов Константин Сергеевич

Санкт-Петербургский государственный университет, аспирант
konstantin.s.nefedov@gmail.com

Нечаева Анна Евгеньевна

Санкт-Петербургский государственный университет, аспирант
tansana2012@mail.ru

Обойн Марк

Департамент экономических исследований и статистики ВТО, советник
marc.auboin@wto.org

Ока Тосихиро

Университет Фукуи, профессор
oka@fpu.ac.jp

Панибратов Андрей Юрьевич

Санкт-Петербургский государственный университет, профессор
panibratov@mail.ru

Переньи Арон

Технологический университет Суинберна, преподаватель
arerenyi@swin.edu.au

Петров Сергей

Санкт-Петербургский государственный университет, аспирант
sergeypspb@mail.ru

Пецольдт Керстин

Технический университет Ильменау, профессор
kerstin.pezoldt@tu-ilmenau.de

Погорлецкий Александр Игоревич

Санкт-Петербургский государственный университет, профессор
pogorletski@hotmail.com

Подоба Зоя Сергеевна

Санкт-Петербургский государственный университет, доцент
z.podoba@spbu.ru

Покровская Наталья Владимировна

Санкт-Петербургский государственный университет, доцент
n.pokrovskaia@spbu.ru

Попова Людмила Валерьевна

Санкт-Петербургский государственный университет, доцент
l.v.popova@spbu.ru

Портанский Алексей Павлович

НИУ Высшая школа экономики, профессор
portanskiy@gmail.com

Пэн Ган

Народный университет Китая, профессор
gangpeng@vip.sina.com

Расулинежад Эхсан

Тегеранский университет, научный сотрудник
erasolinejad@gmail.com

Рынио Алан

Варшавская школа экономики, аспирант
alan.rynio@sgh.waw.plcp

Рязанцев Сергей Васильевич

Институт социально-политических исследований РАН, член-корреспондент РАН
riazan@mail.ru

Соболева Генриэтта Валентиновна

Санкт-Петербургский государственный университет, доцент
g.v.soboleva@spbu.ru

Соколовская Алена

Национальный университет государственной фискальной службы Украины,
старший научный сотрудник
elena.lukyankenko@gmail.com

Субботина Ксения Викторовна

Санкт-Петербургский государственный университет, аспирант
xeniasub@gmail.com

Токмакова Елена Петровна

Санкт-Петербургский государственный университет, аспирант
elenaptokmakova@gmail.com

Топилин Анатолий Васильевич

Институт макроэкономических исследований, профессор
topilinav@mail.ru

Трофименко Ольга Юрьевна

Санкт-Петербургский государственный университет, доцент
o.trofimenko@spbu.ru

Трунян Гайк Русланович

НОУ ДО «Мир без границ», директор
asmaksimova55@gmail.com

Хованов Николай Васильевич

Санкт-Петербургский государственный университет, профессор
n.khovanov@spbu.ru

Хуан Вэйпин

Народный университет Китая, профессор
wrhuang625@sina.cn

Хуан Цзянь

Народный университет Китая, профессор

Ченг Давэй

Народный университет Китая, профессор
dw318cheng@hotmail.com

Чупина Дарья Анатольевна

Уральский государственный экономический университет, доцент
daria.chupina@gmail.com

Шевченко Наталья Владимировна

НИУ «БелГУ», старший научный сотрудник
Nshevchenko@bsu.edu.ru

Шеров-Игнатъев Владимир Генрихович

Санкт-Петербургский государственный университет, доцент
vladimirsherov@mail.ru

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И ХОЗЯЙСТВЕННАЯ ПРАКТИКА: ГЛОБАЛЬНЫЕ ВЫЗОВЫ

Международная конференция
«Эволюция международной торговой системы:
проблемы и перспективы — 2017»

26–28 октября 2017 г.
Санкт-Петербург, Российская Федерация

Директор издательства

Сергей Лукин

Оригинал-макет

Сергей Брылев

Корректурa

Татьяна Брылева

ISBN 978-5-98620-294-5



Подписано в печать 20.11.2017.
Формат 60×90 1/16. Усл. печ. л. 32.
Заказ № 5006

Отпечатано в типографии ООО «Скифия-принт».
Адрес: 197198, Санкт-Петербург, Большая Пушкарская ул., д. 10,
тел.: (812) 644 41 63, 982 83 94,
эл. почта: skifia-print@mail.ru