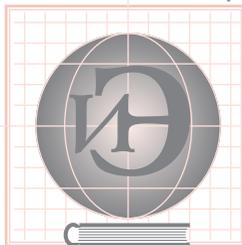


Российская академия наук



Институт экономики

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ

Внешекономические связи России:
современные вызовы
и возможные ответы

МОСКВА
2016

ББК 65.9(2)-98
В60

Внешнеэкономические связи России: современные вызовы и возможные ответы. Колл. монография / Под ред. В.П. Оболенского. М.: Институт экономики РАН, 2016. – 296 с.

ISBN 978-5-9940-0584-2

Рецензенты:

А.Б. Вардомский, доктор экономических наук, профессор
В.С. Загашвили, доктор экономических наук, профессор

В60

В настоящей монографии выявляются тенденции в развитии международной торговли и трансграничного перемещения капитала после глобального экономического кризиса и перехода мировой экономики в состояние новой нормальности, основной чертой которой является замедление мировой экономической динамики, и в частности темпов роста обмена товарами, услугами и капиталом между странами. Прослеживается эволюция феномена цепочек добавленной стоимости и модификация его влияния на производство в различных странах. Анализируется новый этап глобализации, связанный с формированием трансконтинентальных интеграционных группировок, в которых будут действовать отличные от ВТО нормы и правила международного экономического обмена, унифицироваться механизмы регулирования экономической жизни, складываться однородная институциональная среда.

На этом фоне дается характеристика состояния внешнеэкономических связей РФ в посткризисный период. Выделяются основные причины спада во внешней торговле РФ и сокращения объемов обмена капиталом с внешним миром. Заметное внимание уделяется новым акцентам во внешнеэкономической политике в условиях резкого ухудшения конъюнктуры на мировых рынках и войны санкций – «азиатскому развороту», поддержке экспорта, импортозамещению и идее пересмотра обязательств в ВТО. Определяются задачи, решение которых может способствовать оздоровлению ситуации во внешнеэкономической сфере, снижению сильнейшей зависимости отечественной экономики от динамики мировых цен на энергоресурсы и другие сырьевые товары, а также от поставок из-за рубежа потребительских товаров.

Делается вывод, что в среднесрочной и долгосрочной перспективе государству и бизнесу необходимо направить совместные усилия на повышение конкурентоспособности отраслей и предприятий за пределами ТЭК и ОПК, базирующееся на их технологическом обновлении. Это означает, что России предстоит перейти от стадии конкуренции на основе факторов производства (природных ресурсов, земли, рабочей силы) к стадиям конкуренции, опирающимся на инвестиции и инновации. Констатируется, что Россия стоит перед необходимостью расширить масштабы своего участия во внерегиональных объединениях интеграционного типа.

ISBN 978-5-9940-0584-2

ББК 65.9(2)-98

© Институт экономики РАН, 2016
© Коллектив авторов, 2016
© Валерий В.Е., дизайн, 2007

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	8
---------------	---

РАЗДЕЛ I

Мирохозяйственные связи в современных экономических и геополитических условиях

ГЛАВА 1. Международная торговля: «новая нормальность» или сбой в глобализации?.....	14
1.1. Замедление динамики	14
1.2. Факторы торможения международной торговли.....	17
1.3. Конец сырьевого бума	32
ГЛАВА 2. Глобальные цепочки стоимости: эволюция, вызовы и возможности	45
2.1. Феномен глобальных стоимостных цепочек	46
2.2. Углубление глобализации и производственная эволюция глобальных цепочек	50
2.3. Организационное устройство и сетевое распространение цепочек стоимости.....	58
2.4. Параметры участия стран и территорий в международном разделении производства	65
ГЛАВА 3. Тенденции на мировых рынках капитала в посткризисный период	73
3.1. Реакция на кризис: усиление финансового регулирования.....	73
3.2. Восстановление: до пиковых объемов пока далеко.....	77
3.3. Прямые инвестиции в условиях «новой нормальности» ...	86
3.4. Трансграничные кредиты и мировой рынок ценных бумаг: различные тренды.....	91
ГЛАВА 4. Новый этап глобализации: мегарегиональные торговые соглашения	99
4.1. Глобализация регионализма и ее последствия для мировой торговой системы	100
4.2. От региональных к мегарегиональным соглашениям....	103

РАЗДЕЛ II

**Развитие внешнеэкономических связей России:
новые внутренние и внешние вызовы**

ГЛАВА 5.	Воздействие санкций и антисанкций на российскую экономику: оценки российских экономистов	118
5.1.	Легитимность и результативность экономических санкций	118
5.2.	Хронология введения санкций против России.....	121
5.3.	Позиции различных стран Запада в отношении введения и ужесточения санкций	126
5.4.	Ответные санкции России.....	128
5.5.	Влияние санкций на российскую экономику.....	131
ГЛАВА 6.	Спад во внешней торговле России и возможности его преодоления.....	149
6.1.	Нарастающие потери.....	150
6.2.	Перспективы преодоления последствий ухудшения внешних условий	159
ГЛАВА 7.	Участие России в глобальном создании стоимости.....	178
7.1.	Современный профиль включения отечественной экономики в ГСЦ	178
7.2.	Вызовы глобальных цепочек и экономическая политика России	186
ГЛАВА 8.	Ввоз и вывоз капитала: влияние на экономику России	194
8.1.	Международное движение капитала и место в нем России.....	194
8.2.	Динамика и структура потоков капитала в Россию и из России	198
8.3.	Эффекты ввоза и вывоза капитала	210
8.4.	Условия оптимизации трансграничного перемещения капитала.....	217
ГЛАВА 9.	Проблемы использования внешних источников для технического перевооружения экономики	222

9.1. Отечественная практика привлечения зарубежных технологий	223
9.2. Использование внешних источников: осложняющие факторы и риски.....	245
9.3. Меры по стимулированию привлечения иностраннных технологий	257
ГЛАВА 10. Интеграционная политика России: между Европой и Азией.....	266
10.1. Россия в интеграционных процессах.....	266
10.2. Интеграционные намерения России: возможности и ограничения.....	280
Заключение.....	293

ВВЕДЕНИЕ

Внешний фактор – эффект от участия страны в международном обмене товарами, услугами и капиталом – играл весьма заметную роль в развитии отечественной экономики на протяжении всего периода существования России в качестве самостоятельного государства. Эту роль он продолжает играть и сегодня. Достаточно сказать, что в новом веке один только экспорт товаров обеспечивал от одной до двух третей прироста ВВП. Экспорт позволял и позволяет не только обеспечивать расширение производства за пределы внутренних потребностей, но и поддерживать уровень занятости, заработной платы, доходов предприятий и населения. Импорт обеспечивал и обеспечивает сбалансирование спроса и предложения на внутреннем рынке, за счет ввозимых товаров формируется более двух пятых ресурсов розничной торговли, с помощью импортного оборудования обновляется технологическая база отечественных предприятий. Взимание таможенных пошлин является важной статьёй поступлений в бюджет, обеспечивая пятую часть его доходов. Прямые иностранные инвестиции приносят как финансовые ресурсы, так и более передовые производственные технологии и управленческий опыт. Долгосрочные заимствования на мировых финансовых рынках до последнего времени позволяли крупным отечественным корпорациям и банкам привлекать ресурсы для рефинансирования задолженности по ранее привлеченным кредитам и транснационализации своей деятельности путем приобретения иностранных активов¹.

1. В отечественных исследованиях, касающихся развития внешнеэкономических связей России, традиционно не рассматривались вопросы трудовой миграции, что нельзя считать правильным подходом. Тем не менее, авторский коллектив данной монографии в силу целого ряда причин не счел возможным нарушать устоявшуюся традицию.

Однако на протяжении последних лет условия для развития внешнеэкономических связей существенно изменились в худшую сторону. По существу в середине 10-х гг. Россия столкнулась с целой цепью новых вызовов, сдерживающих ее экономическое взаимодействие с внешним миром.

Во-первых, возникла так называемая «новая нормальность», которая проявляется в снижении темпов роста мировой экономики, а следовательно, и глобального спроса, что неизбежно сужает возможности реализации продукции и услуг на внешних рынках. Во-вторых, заметно притормозила и скатилась в кризис отечественная экономика, в результате чего снизилась внешнеэкономическая активность российских предприятий, банков и фирм. В-третьих, для России серьезно ухудшилась конъюнктура на рынках нефти и некоторых других товаров и полуфабрикатов, за счет которых страна получала и получает подавляющую часть экспортной выручки. В-четвертых, события в Украине усилили геополитическую напряженность, породили конфронтацию России с Западом. США, ЕС и ряд других стран ввели против России секторальные санкции. Они отрезали российские банки и корпорации от западных рынков ссудного капитала, нефтегазовые компании — от современных оборудования и материалов для разработки сложных месторождений, предприятия оборонного комплекса — от передовых технологий военного и двойного применения. В ответ на это правительство РФ прибегло к запрету на импорт из этих стран продовольственных товаров. С января 2016 г. из-за недружественных действий Турции были введены ограничения на поставки ряда товаров и услуг из этой страны.

Столкнувшись с перечисленными новыми экономическими и геополитическими вызовами, российские экспорт и импорт товаров, услуг и капитала испытывают глубочайший спад. Кризисные явления во внешнеэкономических связях затронули все без исключения сектора экономики, все виды экономической деятельности, включая и те из них, которые никак не участвуют во внешнеэкономических операциях.

И, наконец, еще одним вызовом, который пока не затрагивает Россию напрямую, стала набирающая силу тенденция формирования трансконтинентальных экономических группировок интеграционного типа, в которых будут действовать выходящие за сферу компетенции ВТО правила регулирования мирохозяйственных связей, унифицироваться механизмы экономической деятельности, складываться однородная институциональная среда. Неучастие в таких группировках может поставить Россию в неблагоприятные условия на рынках стран, входящих в число их членов.

На все эти непростые вызовы государству и бизнесу в ближайшем и более отдаленном будущем предстоит искать адекватные ответы. Авторы настоящего сборника – специалисты-международники Института экономики РАН – предприняли попытку такие ответы найти. В представленной работе анализируется ситуация, сложившаяся после глобального финансово-экономического кризиса в международной торговле, в том числе в торговле, осуществляемой в рамках глобальных цепочек стоимости, а также в трансграничном перемещении капитала. Относительно детально рассматриваются динамика и структура внешней торговли РФ товарами и услугами, объемы и направления притока иностранных инвестиций в Россию и оттока российских инвестиций в другие страны, характер участия отечественных производителей в глобальных стоимостных цепочках. Приводятся оценки влияния санкционной войны на отечественную экономику. Анализируется интеграционная политика России, выявляются ее наиболее оптимальные региональные направления.

На основе проведенных исследований формулируются выводы о фундаментальных причинах, ограничивающих возможности быстрого преодоления кризисных явлений во внешнеэкономических связях. Предлагаются меры, с помощью которых можно было бы минимизировать негативное влияние ухудшившихся внешних условий на экономику страны, ее внешнюю торговлю и обмен капиталом с зарубежными странами. Разумеется, авторы сборника не считают

предлагаемые меры единственно возможными и абсолютно бесспорными.

В подготовке монографии принимали участие сотрудники Центра внешнеэкономической политики Института экономики РАН: ст. лаборант Д.Д. Катуков (гл. 2, 7), к.э.н, вед. науч. сотр. И.А. Квашнина (гл. 3, 8, 9), ст. науч. сотр. В.Е. Малыгин (гл. 2, 7), к.э.н, науч. сотр. О.В. Морозенкова (гл. 5), д.э.н, гл. науч. сотр. В.П. Оболенский (введение, гл. 4, 6, 8, 9, 10, заключение), к.э.н, вед. науч. сотр. Н.В. Смородинская (гл. 2, 7), ст. науч. сотр. Р.Г. Томберг (гл. 5), к.э.н, вед. науч. сотр. В.П. Шуйский (гл. 1, 9).

Раздел

I

Мирохозяйственные связи
в современных экономических
и геополитических условиях

ГЛАВА 1

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ: «НОВАЯ НОРМАЛЬНОСТЬ» ИЛИ СБОЙ В ГЛОБАЛИЗАЦИИ?

Глобальный кризис привел международную торговлю к глубочайшему падению, подобного которому не было в течение семи предыдущих десятилетий. Спад был компенсирован уже в следующем году, когда объем мировой торговли вырос на ту же величину, на которую он сократился в разгар кризиса. Однако посткризисное восстановление продолжалось недолго и оказалось неустойчивым.

1.1. ЗАМЕДЛЕНИЕ ДИНАМИКИ

Анализ международной торговли² в посткризисные годы позволяет выявить в ее развитии ряд новых тенденций. Важнейшие из них – существенное замедление темпов ее роста и разворот конъюнктуры на сырьевых рынках, свидетельствующий об окончании сырьевого бума. Основная причина, стоящая за указанными явлениями, – медленное восстановление мировой экономики, особенно экономики стран еврозоны, и заметное снижение в эти годы экономической активности в развивающихся странах.³

Торможение международной торговли отчетливо проявляется при сравнении ее динамики в докризисные и посткризисные годы (табл. 1).

-
1. Здесь и далее, если не оговорено иное, под термином «международная торговля» подразумевается международная торговля товарами.
 3. Под термином «развивающиеся страны» подразумеваются развивающиеся страны и страны с формирующимися рынками, поскольку статистика ВТО объединяет эти страны в одну группу.

Таблица 1. **Мировой товарный экспорт, млрд долл.**

1990 г. – 3490	2011 г. – 18338
2000 г. – 6457	2012 г. – 18496
2008 г. – 16160	2013 г. – 18948
2009 г. – 12554	2014 г. – 18995
2010 г. – 15300	2015 г. – 16482

Источники: International Trade Statistics 2015, WTO; Press Release WTO, Press/768 7 April 2016.

Темпы роста стоимостного объема мировой торговли, составлявшие в 1991–2008 гг. в среднем 8,9%, а в отдельные годы доходившие до 15–20 %, стали отрицательными в кризисном 2009 г. (-22,3%). Затем международная торговля прибавила 21,9% 2010 г., но удержать эту динамику не смогла и в 2012–2014 гг. увеличивалась в среднем всего на 1,1% ежегодно. В 2015 г. объем мировой торговли сократился на 13,2%.

Изменились и факторы, определяющие динамику международной торговли (табл. 2). Ее замедление в последние годы объясняется как падением темпов роста физического объема, так и снижением уровня мировых цен. Так, рост физического объема торговли замедлился по сравнению с 1991–2008 гг. более чем в 2,5 раза, а общий индекс цен мировой торговли к 2012–2015 гг. из положительной зоны перешел в отрицательную. В 2015 г. индекс цен упал на 16%, вдвое сильнее, чем в кризисном 2009 г. Главной виновницей указанного сдвига стала нефть. Цены на этот энергоноситель за 2014–2015 гг. снизились более чем в два раза.

Таблица 2. **Факторы роста мирового товарного экспорта, темпы прироста, %**

Показатель	1991–2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Стоимость	8,9	-22,3	21,9	19,9	0,9	2,4	0,2	-13,2
Физический объем	5,9	-12,5	13,9	5,4	2,2	2,4	2,8	2,8
Цены	3,0	-9,8	8,0	14,5	-1,3	0	-2,6	-16,0

Источники: подсчет по данным International Trade Statistics 2015, WTO; Press Release WTO, Press/768 7 April 2016.

Другая и, возможно, более важная нетипическая характеристика мировой торговли в 2012–2015 гг. проявилась в

том, что темпы ее роста (реальные, в физическом выражении) оказались практически равными темпам роста мировой экономики, что, в принципе, является отклонением от сложившейся в последние десятилетия закономерности. Отсутствие указанного опережения свидетельствует о наличии серьезных трудностей в мировой экономике и торговле. Соотношение динамики торговли и экономики часто называют эластичностью. Чем выше коэффициент эластичности, тем сильнее торговля опережает экономику и придает ей ускорение, и наоборот.

Выравнивание динамики мировой торговли и мировой экономики означает также, что мировая торговля в рассматриваемые годы в существенной мере утратила роль катализатора мировой экономики. Одновременно подобное развитие свидетельствует о серьезных изменениях, происходящих в процессах глобализации (табл. 3).

Таблица 3. Динамика физического объема мирового товарного экспорта и мирового ВВП, %

Показатель	1991–2000	2001–2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Мировой товарный экспорт	6,5	5,2	-12,5	13,9	5,4	2,2	2,4	2,8	2,8
Мировой ВВП	2,3	2,7	-2,5	4,1	2,8	2,2	2,4	2,6	2,4

Источники: International Trade Statistics 2015, WTO; Press Release WTO, Press/768 7 April 2016.

Анализ товарной структуры международной торговли позволяет выявить в ней еще одну новую черту, проявившуюся в текущем веке. Если во второй половине прошлого века удельный вес в ней готовых изделий, в первую очередь машин и оборудования, неуклонно рос, то начиная с 2000 г. он постепенно снижается (табл. 4)

Как видно из таблицы, в посткризисные годы сокращение доли машин и оборудования в международной торговле продолжилось. При этом доля всех других товарных групп изменялась очень незначительно. Причиной указанных

сдвигов, на наш взгляд, являлся ценовой фактор. Последнее подтверждается анализом динамики физических объемов торговли, который показывает, что реальный среднегодовой темп прироста экспорта сельскохозяйственной продукции за 2001–2014 гг. составил 3,6%, топлива и минеральных продуктов – 2,4%, готовых изделий – 4,6%⁴.

Таблица 4. Товарная структура мирового экспорта, %

Показатель	2000	2010	2014
Экспорт – всего	100	100	100
Сельскохозяйственные продукты	8,8	9,2	9,5
Топливо и минеральные продукты	13,7	20,1	20,5
Готовые изделия	74,9	67,2	66,2
Машины, оборудование, транспортные средства	41,9	34,2	33,0
Прочие готовые изделия	33,0	33,0	33,2

Источник: International Trade Statistics 2015, WTO.

Основные пропорции в товарной структуре международной торговли по крупным товарным группам установились к концу XX в. По мнению некоторых экспертов, доля обработанной продукции в мировом экспорте вряд ли вернется к пиковому уровню этого периода и в ближайшее время будет определяться не размерами экспорта самих готовых изделий, а ценами на энергоносители, в зависимости от динамики которых будет меняться удельный вес товаров топливной группы и товаров других групп⁵.

1.2. ФАКТОРЫ ТОРМОЖЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Вплоть до начала 2015 г. среди экономистов-международников, в том числе экспертов ВТО, превалировала точка зрения, что за замедлением международной торговли в посткризисные годы стоят преимущественно циклические факторы, медленное и неравномерное восстановление мировой

4. International Trade Statistics 2015, WTO, Table A1.

5. И.И. Дюмулен. Международная торговля. Экономика, политика, практика. С. 86.

экономики после кризиса 2008–2009 гг., а также временные неполадки в сфере финансирования международной торговли, всплески протекционизма и т.п. Поэтому предполагалось, что с подъемом мировой экономики ситуация в международной торговле должна достаточно быстро нормализоваться. В соответствии с таким пониманием проблемы ВТО в качестве основного рецепта восстановления нормального функционирования международной торговли рекомендовала активнее упрощать и либерализовать правила торговли, заключать новые торговые соглашения.

Назвать такую точку зрения полностью ошибочной, конечно, нельзя. Действительно, торможение международной торговли в посткризисные годы во многом объясняется низкими темпами роста мировой экономики. Так, в 2012–2015 гг. среднегодовой темп ее роста составлял около 2,3%⁶. Для сравнения: в десятилетие, предшествовавшее кризису, темпы роста были заметно выше, около 2,8%⁷. Основная ответственность за скромную динамику мировой экономики в эти годы лежит на развитых странах, и прежде всего странах еврозоны, ВВП которых за 2012–2013 гг. сократился более чем на 1%⁸. Главной причиной рецессии в этих странах стали их финансовые проблемы, сопровождавшиеся ростом безработицы, снижением жизненного уровня населения и существенным уменьшением импорта. Все это, в свою очередь, негативно отразилось на торговых контрагентах европейских стран, сильнее всего затронув экспорт Китая, Южной Кореи, Сингапура, Тайваня. Крайне низкой была динамика экономического роста развитых стран и в 2014–2015 гг. (около 1,8%), хотя отдельные из них, например США и Великобритания, в эти годы продемонстрировали заметное ускорение развития.

Развивающиеся страны также внесли свой вклад в текущее замедление мировой экономики. В последние два года

6. Global Economic Prospects, January 2016, World Bank, P. 4.

7. Рассчитано по данным Global Economic Prospects за 2000–2010 гг.

8. Global Economic Prospects, January 2015, World Bank, P. 4.

влияние этих стран на изменение динамики глобального роста оказалось даже решающим. Так, с 2011 г. по 2015 г. темпы их экономического роста упали с 6,3 до 3,4%⁹. Как следствие, им становится все труднее исполнять роль локомотива мирового экономического развития. Не оправдывают надежды страны БРИКС. Именно в этой группе стран начал набирать обороты кризис. Сильнее всего пострадали Россия и Бразилия. Не устоял даже Китай: впервые за 25 лет темпы его роста оказались ниже 7%.

Соглашаясь частично с мнением экспертов ВТО относительно причин замедления международной торговли, вряд ли можно считать все ее текущие трудности следствием только циклических факторов и низких темпов восстановления мировой экономики. О существовании наряду с циклическими еще и других факторов, в том числе, возможно, и структурных, сдерживающих международную торговлю, свидетельствует прежде всего гораздо более значительное падение темпов ее роста по сравнению с мировой экономикой. Действительно, если в 1991–2000 гг. 1% роста мировой экономики соответствовал примерно 3% роста международной торговли, т.е. коэффициент опережения (эластичности) равнялся 3, то в 2001–2008 гг. он сократился до 1,9, а в 2012–2015 гг. темпы роста экономики и торговли практически совпали (коэффициент эластичности был ниже 1,1). Указанные сдвиги доказывают, что в основе замедления международной торговли в посткризисные годы лежат не только циклические факторы.

Точка зрения экспертов ВТО поменялась лишь к началу 2015 г., когда появились первые прогнозы, подтверждающие, что международную торговлю ожидают четвертый год подряд низкие темпы роста, а эксперты МВФ и Всемирного банка высказали практически идентичные предположения о причинах ее торможения. Так, согласно гипотезе Всемирного банка, изложенной в *Global Economic Prospects* за январь 2015 г., кроме медленного восстановления мировой эконо-

9. *Global Economic Prospects*, January 2016, World Bank, P. 4.

мики существует ряд других факторов, в том числе структурных, сдерживающих в настоящее время рост международной торговли. В качестве главного структурного (долгосрочного) фактора торможения торговли эксперты банка назвали старение, бронзовение глобальных цепочек добавленной стоимости (ГЦС), проявляющееся в исчерпании возможностей дальнейшей фрагментации и интернационализации производства¹⁰.

Как известно, расцвет ГЦС, которые дали мощный стимул развитию международной торговли, пришелся на 1990-е годы. В основе данного феномена лежали такие факторы, как либерализация международной торговли, стандартизация и унификация технических параметров продукции, резкое сокращение времени и стоимости транспортировки грузов (благодаря контейнерной революции и укрупнению торговых судов), прорывы в информационных и телекоммуникационных технологиях. Благодаря подобным новациям у крупных производителей появилась возможность разбить производственный процесс на ряд промежуточных этапов и вынести реализацию некоторых из них в страны с меньшими издержками производства, что позволяло повышать конкурентоспособность продукции. Расширение ГЦС сопровождалось ростом доли частей и компонентов в структуре международной торговли и было причиной ее более высоких темпов роста по сравнению с мировой экономикой, поскольку один и тот же товар, лишь единожды фиксируясь в производственной статистике, в статистику международной торговли мог попасть дважды и трижды.

С началом нулевых годов, полагают эксперты Всемирного банка, рост ГЦС ощутимо замедлился, что и уменьшило их значение в качестве ускорителя развития международной торговли. Механизмом, который стал одной из главных причин замедления международной торговли, считают они, оказался не новый барьер на пути ее развития, а всем извест-

10. Global Economic Prospects, January 2015, World Bank, P. 169–173.

ный стимулятор ее роста, эффективность которого достигла предела.

Подобная гипотеза представляется достаточно обоснованной. В ее пользу, в частности, говорит заметное замедление в последние годы роста мировой торговли промежуточными товарами. Так, если судить по 15 крупнейшим странам, на долю которых падает около 85% импорта этих товаров, его объем с 2012 г. по 2014 г. практически не изменился¹¹. Об этом же свидетельствует новое исследование Всемирного банка о причинах торможения международной торговли¹². Установив, что в эпицентре данного торможения находится сектор машин и оборудования, его авторы пошли дальше и выяснили взаимосвязь между динамикой торговли отдельными видами машин и оборудования и степенью их вовлеченности в ГЦС (доля частей и компонентов экспорте). Их вывод сводится к тому, что в 1990-е гг. эти два показателя были связаны прямой зависимостью: чем выше вовлеченность, тем выше темпы роста. В нулевые годы ситуация поменялась: чем выше доля частей и компонентов, тем ниже темпы роста экспорта данного товара. К примеру, темпы роста экспорта радио- и телевизионной техники, коммуникационного оборудования, где доля частей и компонентов в экспорте товара составляет 55–60%, упали в 2000-е годы примерно на 10 п.п., а промышленного оборудования и приборов – на 6 п.п.

Согласно данным Всемирного банка, основной вклад в бронзовение цепей внесли Китай и США. В отличие от них в Европейском союзе глобализация в эти годы прогрессировала. Ослабление активности Китая в ГЦС может быть объяснено тем, что его экспорт становится менее зависимым от импорта частей и компонентов. Так, отношение импорта этих товаров к общему объему китайского экспорта снизилось с 60% в середине 90-х годов до 35% в 2012 г.¹³ В основе данного сдвига – успехи Китая в локализации производства

11. International Trade Statistics 2015, WTO, P. 149.

12. Does Global Trade Matter?, Policy Research Working Paper 7673, World Bank Group, 2016.

13. Global Economic Prospects, January 2015, World Bank, P.171.

многих частей и компонентов, ранее импортировавшихся в страну. Таким образом, можно сказать, что Китай начинает переходить от дешевой сборки к выпуску дорогих частей и компонентов.

Место США в ГЦС также заметно меняется. Эти изменения являются зеркальным отражением происходящего в Китае. В период расцвета ГЦС именно США были основным поставщиком частей и компонентов в Китай и некоторые другие развивающиеся страны. Одновременно США были главным рынком для китайского экспорта готовых изделий, собранных из импортных компонентов. Как следствие, вплоть до 2000 г. импорт США готовых изделий быстро рос. Однако с этого года его динамика заметно замедлилась и стабилизировалась на уровне 8% от стоимости ВВП. Сократилась также и доля готовых изделий в общем импорте США — с 80% в 2000 г. до 70% в 2013 г.¹⁴

Существенное снижение в последние годы темпов роста мировой торговли промежуточными товарами, а также происшедшие практически одновременно сдвиги в структуре торговли Китая и США, свидетельствующие об изменении их места в ГЦС, являются, на наш взгляд, подтверждением того, что указанные ГЦС, долгие годы выступавшие ускорителем развития международной торговли, на новом этапе ослабили свое воздействие на нее.

Эксперты Всемирного банка назвали ряд других факторов, которые могли бы стать причинами торможения международной торговли: сдвиги в ее структуре, слабость финансовой системы торговли, рост протекционизма. Некоторые из этих факторов носят циклический характер, другие структурный. К примеру, изменение структуры мировой торговли носит явно циклический характер. Во время кризиса, как правило, сильнее всего падает торговля инвестиционными товарами, и прежде всего капитальным оборудованием. Посткризисное восстановление торговли данными товарами

14. Global Economic Prospects, January 2015, World Bank, P.171.

также идет заметно медленнее, чем, к примеру, торговли продуктами питания или промышленными потребительскими товарами. Неравномерное восстановление спроса на разные группы товаров способствует снижению эластичности мировой торговли, а следовательно, ее торможению.

Ухудшение финансирования торговли, в какой-то мере частично связанное с медленным восстановлением мировой экономики, также может быть причиной торможения торговли. Торговый кредит, являясь сильнейшим драйвером торговли, в годы кризиса становится более дорогим и менее доступным. Более того, он таким остается и в посткризисные годы. Торговые финансовые инструменты, будучи краткосрочными по своему характеру и часто одноразовыми, в первую очередь ощущают на себе последствия ужесточения кредитной политики. Действительно, экспортеры и импортеры, особенно малые и средние фирмы, в годы кризиса всегда испытывают большие трудности с фондированием.

Крупные инъекции ликвидности в банковскую систему и мягкая денежная политика в ряде развитых стран в посткризисные годы помогли снять некоторые трудности в финансовой системе мировой торговли. Однако ситуация во многих развивающихся странах, в значительной степени опирающихся на внешнее финансирование, остается сложной. С 2013 г. по 2015 г. приток международного капитала в форме прямых и портфельных инвестиций, кредитов, в том числе торговых, в эту группу стран сократился почти вдвое, а в страны Восточной Азии – в три раза¹⁵. Представляется также, что ряд изменений в регулировании финансовой системы (произведенных и планируемых) могут оказать долгосрочный угнетающий эффект на торговлю. Речь идет прежде всего о повышении требований к достаточности капитала банков в соответствии с решениями Базеля-III, которые должны вступить в силу к 2019 г. Обзор Международной торговой палаты за 2014 г. указывает, что 71% банков рассма-

15. Global Economic Prospects, January 2016, World Bank, P. 4.

тривают повышение требований к достаточности капитала как меры, ухудшающие ситуацию с экспортным финансированием. При этом 84% банков указывают, что повышенные требования заставят их быть более селективными при выдаче кредитов. Следует добавить, что недавно принятые изменения в международном законодательстве о финансовых преступлениях, в частности о разработке финансовых мер борьбы с отмыванием денег и о внедрении требования «знай своего клиента» (*AML/KYC regulations*), вынудили 68% банков чаще отказываться от сделок, а 38% банков — прекращать отношения с клиентами, которые им мало знакомы. К сожалению, нехватка достоверных данных не позволяет оценить, насколько нехватка кредита влияет на состояние мировой торговли.

Рост протекционизма также может стать фактором торможения мировой торговли. Действительно, если известно, что устранение торговых барьеров в течение предыдущих двух-трех десятилетий способствовало ускорению темпов ее роста, то их возведение или даже замедление процесса ее либерализации может привести к торможению мирового товарообмена. По мнению большинства экспертов-международников, коллапс мировой торговли в 2009 г. был мало связан с усилением протекционизма. Впрочем, в посткризисные годы наблюдался его некоторый рост. При этом особую озабоченность вызывает тот факт, что не выполняется договоренность стран Большой двадцатки о том, что все новые ограничительные меры, вводимые ими после 2009 г., должны иметь временный характер. На практике же из 1185 новых мер, принятых с октября 2008 г., только 250 (каждая пятая) была снята до мая 2014 г. Впрочем, несмотря на рост количества ограничительных мер, они затрагивают лишь 4,1% мирового товарного импорта¹⁶. Таким образом, следует признать, что рост протекционизма в посткризисные годы едва ли был значимой причиной торможения миро-

16. Global Economic Prospects, January 2015, World Bank, P.173.

вой торговли. В то же время заметное ослабление процесса либерализации мировой торговли в 2000-е гг. по сравнению с предыдущим десятилетием могло, по нашему мнению, способствовать уменьшению эластичности мировой торговли, а следовательно, усилению ее торможения. Действительно, с 1996 г. в рамках ВТО было заключено всего одно соглашение, обязательное для всех членов организации (соглашение об упрощении процедур в торговле, ратификация которого пока не закончена), а также четыре соглашения, обязательных только для подписавших их стран (соглашения о телекоммуникационных услугах, финансовых услугах и информационных технологиях в первоначальном и расширенном вариантах).

Учитывая незначительное влияние трех вышеназванных факторов на динамику мировой торговли в посткризисные годы, а также то, что некоторые из них имеют циклический характер и с подъемом мировой экономики их тормозящий эффект должен ослабнуть, можно сделать вывод о том, что наибольший вклад в торможение мировой торговли в указанные годы действительно внесло бронзовение ГЦС, достижение ими определенного оптимума, при котором дальнейшая фрагментация производства и вынос все большего числа операций за рубеж начинает приводить к тому, что выигрыш от снижения издержек производства оказывается меньше, чем рост транзакционных издержек. Указанный оптимум достигается при определенном уровне межстрановых различий в трудовых и капитальных издержках и определенном уровне транзакционных издержек.

В связи с этим представляется вполне закономерным, что старение ГЦС началось в нулевые годы. Именно в этот период в мировой экономике возникло такое сочетание издержек производства и транзакционных издержек, которое сделало на какое-то время невыгодным дальнейшее дробление производства. Ослабление ГЦС первоначально проявилось в уменьшении заинтересованности ТНК в выносе операций за рубеж. За данным сдвигом стояло несколько причин.

Во-первых, эти годы были отмечены очень быстрым ростом нефтяных цен и, соответственно, увеличением стоимости перевозок грузов, что отражалось на транзакционных издержках. На особенно высоком уровне фрахтовые ставки держались в 2011–2014 гг. Доля транспортных расходов в себестоимости становилась особенно большой, когда создаваемое изделие дважды подвергалось транспортировке: сначала в разобранном, затем в собранном виде.

Во-вторых, в эти годы в ряде развивающихся стран, куда ТНК особенно активно переносили производство, в результате существенного роста доходов значительно выросли издержки производства, что отразилось на заинтересованности западных корпораций включать их в свои цепочки производства. Особое место в этой группе стран занимает Китай. Огромный рынок, дешевая и дисциплинированная рабочая сила, политическая стабильность сделали эту страну излюбленным местом для ТНК. В результате к началу XXI века Китай превратился в мировую фабрику, где производилось все — от утюгов и чайников до мониторов и компьютеров. В течение трех десятилетий бурный экономический рост Китая питался потоком дешевых мигрантов из сельской местности. При этом вплоть до середины нулевых годов избыток мигрантов позволял сдерживать рост заработной платы. Однако к 2015 г., по мнению экспертов, страна достигла так называемой «точки Льюиса», когда нескончаемый прежде поток мигрантов из сельской местности в города иссякает, и размер заработной платы начинает быстро расти¹⁷. Последнее подтверждается статистикой: средний заработок мигранта в стране с 2005 г. по 2014 г. вырос в 3,3 раза¹⁸. Впрочем, несмотря на указанные сдвиги, Китай остается очень привлекательным для западных ТНК. В рейтинге доверия инвесторов *A.T. Kearney* он находится на втором месте, уступая лидерство только США.¹⁹

17. *Wildau G.* China migration: at the turning point// *Financial Times*, May 4, 2015.

18. *Ibid.*

19. 2015 *A.T. Kearney FDI Confidence Index*<[http:// www.atkearney.com/gbpc/foreign-direct-investment-confidence-index](http://www.atkearney.com/gbpc/foreign-direct-investment-confidence-index)>.

Стоит отметить еще один фактор, который в последние годы сдерживал расширение глобальных производственных сетей, что, в свою очередь, негативно отражалось на темпах роста международной торговли. Речь идет о частичной реализации идеи реиндустриализации, выдвинутой лидерами ряда развитых стран. Особенно активно призыв «вернуть обрабатывающую промышленность» звучал в США. Президент США Б. Обама даже сделал их частью своей второй избирательной кампании. По свидетельству специалистов, стратегия рещоринга (возвращения производств на национальную территорию) имела некоторый успех лишь в США и произошло это в силу совпадения ряда объективных обстоятельств. Во-первых, заметно выросшие издержки производства в Китае и других развивающихся странах снизили заинтересованность ТНК осуществлять инвестиции в их экономику. Рост транспортных расходов, как уже указывалось, также действовал в этом направлении. Плюс к этому, в годы кризиса выявились дополнительные риски зарубежных операций для американских компаний. Однако ключевым фактором, обусловившим сравнительную привлекательность стратегии рещоринга в США, стала сланцевая революция, в корне изменившая энергетику этой страны. Установившиеся в результате ее реализации низкие цены на природный газ не только дали возможность восстановить в США ряд энергозатратных производств и расширить выпуск продукции нефтехимии, но и заметно поднять конкурентоспособность всей американской обрабатывающей промышленности.

Вклад глобальных цепочек добавленной стоимости в развитие международной торговли, конечно, будет и дальше меняться. Не исключено, что в ближайшие годы он начнет возрастать. Связано это, в частности с тем, что с июня 2014 г. резко ослаб фактор высоких тарифов на перевозку грузов, до этого серьезно сдерживавших рост указанных цепочек. Не оправдывает надежд и стратегия рещоринга. Рассчитываемый консалтинговой фирмой *A.T. Kearney Reshoring Index* в 2014 г. оказался на 20 пунктов ниже, чем в 2013 г., что,

по-видимому, свидетельствует о замедлении рещоринга в США²⁰. Таким образом, основным тормозом на пути дальнейшего расширения глобальных производственных сетей остается уже упомянутый нами рост издержек производства в Китае и других развивающихся странах, особенно странах Юго-Восточной Азии, долгие годы служивших одним из центров притяжения ТНК развитых стран. Впрочем, существует точка зрения, что и эту трудность корпорации сумеют обойти, поскольку у них есть возможность постепенно в течение 10-15 лет перевести свои филиалы в другие регионы мира: Африку, южнее Сахары, Южную Азию, Южную Америку²¹. Впрочем, подобная массовая передислокация ТНК представляется маловероятной, поскольку в большинстве стран указанных регионов превалируют неблагоприятные институциональные условия, которые за 10-15 лет едва ли удастся серьезно реформировать.

Помешать странам указанных регионов, а равно и всем прочим развивающимся странам превратиться в новые фабрики мира может намечающийся в настоящее время в мировой экономике общий сдвиг в сторону капиталоемких технологий и происходящее снижение роли дешевой рабочей силы в качестве сравнительного преимущества в борьбе за иностранные инвестиции.

Итак, анализ причин торможения международной торговли в посткризисные годы показывает, что за данным феноменом стоят не только циклические, но и структурные (долгосрочные) факторы, свидетельствующие о вероятности сохранения в обозримом будущем невысокой динамики международной торговли. Вместе с тем, ослабление одного из главных факторов, сдерживавшего в последние годы рост глобальных цепочек добавленной стоимости (чрезмерно большие транспортные издержки ввиду высоких цен на нефть), позволяет предположить, что, оставаясь в целом на

20. 2014 A.T.Kearney Reshoring Index <<http://www.atkearney.com/gbpc/reshoringindex>>.

21. Constantinescu C., Matto A., Ruta M. Slow Trade // Finance & Development, December 2014, Vol. 51, No. 4, P. 4.

заметно более низком уровне, чем в предыдущее десятилетие, темпы роста международной торговли в 2016–2017 гг. несколько возрастут. В пользу этого свидетельствует и анализ предыдущих случаев резкого изменения нефтяных цен. В большинстве случаев их падение сопровождается ростом мировой экономики²². Оживлению в ближайшие годы международной торговли должно послужить и недавно заключенное соглашение о Транстихоокеанском партнерстве, на ратификацию которого отводится два года, после чего соглашение вступит в силу.

С учетом вышесказанного представляется достаточно реалистичным прогноз ВТО, согласно которому в 2016 г. прирост международной торговли (в реальном выражении) составит 2,8%, а в 2017 г. – 3,6% (табл. 5).

Таблица 5. Мировая торговля товарами, темпы прироста физического объема, %

Показатель	2012	2013	2014	2015	2016*	2017*
Мировая торговля товарами	2,2	2,4	2,8	2,8	2,8	3,6
Развитые страны	1,1	1,7	2,4	2,6	2,9	3,8
Развивающиеся страны**	3,8	3,8	3,1	3,3	2,8	3,3
Северная Америка	4,5	2,8	4,1	0,8	3,1	4,0
Южная и Центральная Америка	0,9	1,2	-1,8	1,3	1,9	1,9
Европа	0,8	1,7	2,0	3,7	3,1	4,1
Азия	2,7	5,0	4,8	3,1	3,4	4,0
Прочие регионы***	3,9	0,7	0,0	3,9	0,4	0,4
Импорт						
Развитые страны	-0,1	-0,2	3,5	4,5	3,3	4,1
Развивающиеся страны**	4,9	5,0	2,1	0,2	1,8	3,1
Северная Америка	3,2	1,2	4,7	6,5	4,1	5,3
Южная и Центральная Америка	0,7	3,6	-2,2	-5,8	-4,5	5,1
Европа	-1,8	-0,3	3,2	4,3	3,2	3,7
Азия	3,7	4,8	3,3	1,8	3,2	3,3
Прочие регионы***	9,9	3,7	-0,5	-3,7	-1,0	1,0

* Прогноз.

** Включая страны с формирующимися рынками.

*** Африка, СНГ, Ближний и Средний Восток.

Источник: Press Release WTO, Press/739 14 April 2015.

Сравнение этих наметок с оценками ВТО, касающимися темпов роста мировой экономики в 2016–2017 гг. (на базе расчетов Всемирного банка – соответственно 2,4 и 2,7%)²³, свидетельствует о том, что ее эксперты надеются, что по динамике в 2016 г. мировая торговля будет опережать экономику в 1,2 раза, а в 2017 г. в 1,3 раза. Напомним, что в 2012–2015 гг. это опережение было минимальным, а в предыдущее десятилетие – заметно более существенным.

Эксперты ВТО прогнозируют, что в 2016 г. экспорт развитых и развивающихся стран будет расти примерно одинаковыми темпами (2,8–2,9%). По импорту же развитые страны будут заметно опережать развивающиеся. Азия и Северная Америка будут опережать другие регионы по темпам роста как экспорта, так и импорта. Наихудшие результаты по обоим показателям ожидаются для стран Южной и Центральной Америки, а также для стран Африки, Среднего Востока и стран СНГ.

По мнению составителей прогноза, среди его рисков преобладают те, которые могут привести к недостижению ряда его показателей. Некоторые из таких рисков связаны с возможностью более резкого, чем ожидается в настоящее время, замедления китайской экономики, усилением волатильности финансовых рынков, ухудшением ситуации в странах с большой внешней задолженностью из-за ослабления их национальных валют. Разнонаправленность текущей денежной политики США и стран Еврзоны также действует в данном направлении. Действительно, в то время как Федеральная резервная система США в начале 2016 г. произвела первое за последние восемь лет повышение процентной ставки, Европейский центральный банк только начинает собственную программу количественного смягчения. Еще один риск состоит в более сильном, чем ожидалось, замедлении экономик развивающихся стран, особенно в таких ресурсоэкспортирующих регионах, как Африка, Средний Восток,

23. Press Release WTO, Press/739 14 April 2015.

СНГ и Южная Америка. Серьезный ущерб экономике развивающихся стран может нанести и ожидаемое ужесточение денежной политики США. Более высокие процентные ставки будут делать американские рынки более привлекательными для инвесторов, что может вызвать новый отток капитала из развивающихся стран. Особая опасность заключается в том, что указанный вывод средств может привести к резкому снижению курсов валют, высокой инфляции и росту стоимости заимствований для правительств и бизнеса данной группы стран.

Как уже указывалось, внушает некоторые опасения прогноз по Китаю. Экономическая активность в крупнейшей экономике мира за последние четыре года заметно понизилась. Прирост ВВП Китая в 2015 г. (6,9%) оказался самым низким за последние 25 лет. К этому следует добавить беспрецедентные колебания китайского фондового рынка, сокращение международных резервов, а также резкие (по китайским масштабам) изменения валютного курса юаня. Трезво оценивая это, власти страны на ближайшие годы понизили прогнозы по росту экономики. На 2016 г. этот показатель установлен на уровне 6,5–7,0%. Всемирный банк, со своей стороны, также прогнозирует снижение темпа роста ВВП Китая в 2016 г. до 6,7%, а в 2017 г. до 6,5%²⁴. Вне всякого сомнения, замедление темпа роста ВВП Китая будет иметь глобальные последствия.

В вышеназванном прогнозе развития международной торговли имеются и положительные стороны. Так, низкие цены на нефть и другие сырьевые товары могут способствовать ускорению развития мировой экономики и превышению наметок прогноза. Однако это может произойти только в случае, если позитивное воздействие такого уровня цен на нетто-импортеров этих продуктов окажется значительнее, чем потери нетто-экспортеров. Прошло уже более двух лет с момента обвала нефтяных цен, а ускорения мировой эконо-

24. Global Economic Prospects, January 2016, World Bank, P.4.

номики пока не происходит. Темпы роста международной торговли могут оказаться выше прогноза также в том случае, если зона евро ответит значительным ускорением экономической активности в ответ на программу денежной либерализации ЕЦБ. При этом любое увеличение спроса в ЕС достаточно сильно отразится на темпах роста всей международной торговли.

Для России низкие темпы роста международной торговли означают, что ей не стоит рассчитывать в ближайшее время на существенное оживление внешнего спроса, в связи с чем следует уделять больше внимания внутреннему рынку. Не стоит забывать также, что замедленная динамика мировой экономики и торговли, как правило, сопровождается низкими ценами на сырьевые товары, которые составляют основу российского экспорта и приносят большую часть валютной выручки.

1.3. КОНЕЦ СЫРЬЕВОГО БУМА

Еще одной новой тенденцией в развитии международной торговли в посткризисные годы, тесно связанной с замедлением мировой экономики, стало резкое падение цен на сырьевые товары, свидетельствующее об окончании сырьевого суперцикла²⁵. При этом понижательная динамика цен на металлы и сельскохозяйственную продукцию установилась с 2012 г., цены же на энергоносители дольше сохраняли стабильность. В частности, цены на нефть с 2011 г. по середину 2014 г. держались в диапазоне 104–105 долларов за баррель²⁶. Однако с июня по декабрь 2014 г. они упали более чем на 50%, в январе 2016 г. их уровень оказался в 3,5 раза ниже, чем в середине 2014 г. Снижение цен на металлы и сельскохозяйственную продукцию за 2012-2015 гг. оказалось гораздо меньшим, в среднем 35–40 %.

25. Global Economic Prospects, January 2015, World Bank, P.159; Global Economic Prospects 2009:Commodities at the Crossroads. World Bank.

26. Средневзвешенная цена марок: североморская, западнотехасская, дубайская сырая.

По мнению большинства экспертов, понижающая динамика цен на неэнергетическое сырье в 2012–2013 гг. — следствие существенного роста его производства в предшествующее десятилетие и замедления в последние годы китайской экономики, в частности падения темпов строительства и урбанизации с завершением в стране этапа первоначальной модернизации. Складывается впечатление, что сырьевые компании, наращивая инвестиции в условиях высоких цен, переоценили Китай, который действительно в отдельные годы потреблял до 50% некоторых видов сырья. О масштабах снижения спроса на сырьевые товары в Китае можно судить по рынку черных металлов, темпы роста потребления которых снизились с 16% в 2001–2011 гг. до 2–3% в 2012–2013 гг.²⁷

Обвал нефтяных цен во второй половине 2014 г. также стал результатом действия целого ряда факторов: более высокие, чем ожидалось, объемы поставок на фоне более низкого, чем ожидалось, спроса; успешное разрешение некоторых геополитических проблем; смена приоритетов у стран ОПЕК; усиление американского доллара. Несмотря на то что определить точно влияние каждого фактора на падение нефтяных цен невозможно, представляется, что быстрое и неожиданное увеличение объемов поставок сыграло в этом главную роль.

Основной вклад в рост мировых поставок нефти внесла сланцевая революция в США. С 2011 г. по 2014 г. производство сланцевой нефти в этой стране выросло на 4 млн баррелей в день (б/д), при этом рост добычи постоянно ускорялся (за один 2014 г. прирост составил 1,5 млн б/д) и превышал прогнозы. С учетом нефти из канадских битуминозных песков и биотоплива поставки нетрадиционной нефти на мировой рынок в эти годы составили около 6 млн б/д. Мировой же спрос на нефть в указанные годы, напротив, регулярно оказывался ниже прогнозов ввиду низких темпов роста мировой экономики.

На состоянии мирового нефтяного рынка в 2014 г. отраз-

27. С. Кудияров. Слишком много стали // Эксперт, 2014, № 17.

илось также то, что не оправдались опасения по поводу возможных срывов поставок из ряда стран. В частности, во второй половине 2014 г. заметно снизилась острота некоторых конфликтов на Ближнем Востоке. Несмотря на сохранение политической нестабильности, в третьем квартале 2014 г. заметно увеличились поставки из Ливии. В результате остановки продвижения боевиков ИГИЛ в сторону основного района добычи нефти в Ираке удалось удержать уровень поставок и из этой страны. Выяснилось также, что санкции, наложенные западными странами на Россию в июне 2014 г. в связи с конфликтом в Украине, пока не оказали существенного влияния на мировые рынки нефти и газа. Все это вело к тому, что на рынке нефти постепенно накапливались излишки.

Изменение стратегии ОПЕК также отразилось на динамике цен на нефть. Саудовская Аравия, выполнявшая ранее роль регулятора в картеле, традиционно использовала свои свободные мощности для уменьшения или увеличения объема добычи с целью стабилизации цен. Политика ОПЕК резко изменилась после того, как членам картеля не удалось в ноябре 2014 г. договориться о механизме поддержания нефтяных цен. Сокращение объемов добычи в условиях нефтяного бума в США было контрпродуктивно, а главное, противоречило интересам Саудовской Аравии и ряда других членов ОПЕК. В итоге целью картеля стало сохранение доли мирового рынка.

Укрепление американского доллара стало еще одним фактором падения нефтяных цен. Во второй половине 2014 г. курс доллара США по отношению к прочим главным валютам мира укрепился примерно на 10%. Как показывает опыт, усиление американского доллара имеет тенденцию негативно отражаться на уровне нефтяных цен, поскольку сокращается спрос на нефть со стороны стран, покупательная способность валют которых упала. Эмпирические оценки показывают, что укрепление американского доллара на 10 % к прочим главным валютам мира сопровождается падением нефтяных цен

на 3–10 %²⁸. Есть еще одно объяснение того, что укрепление американского доллара ведет к снижению цен на нефть: с усилением доверия к доллару снижается стимул к использованию нефти в качестве надежного финансового актива.

Главный вопрос, который волнует сейчас экономистов, следящих за мировым рынком нефти, как долго продлится период низких цен на этот энергоноситель. Определенное представление об этом может дать анализ предыдущих случаев обвала нефтяных цен. За последние 50 лет рынок нефти пережил три таких обвала, не считая нынешнего, когда цены падали более чем на 40%. Все они были связаны с определенными сдвигами в мировой экономике и энергетике. Обвалу 1985–1986 гг. предшествовало увеличение производства нефти и изменение позиции ОПЕК, падение цен в 1990–1991 гг. связано с первой войной в Персидском заливе и распродажей нефти из стратегических запасов западных стран, обвал 2008 г. произошел в разгар последнего мирового финансового кризиса.

Имеется много общего и особенного в этих четырех случаях обвала нефтяных цен. Текущий обвал во многом напоминает ситуацию 80-х гг. Она возникла после периода высоких цен и увеличения поставок из стран–нечленов ОПЕК с новых месторождений на Аляске, в Северном море и Мексике. В 2014 г. заметно вырос экспорт американской сланцевой нефти, нефти из канадских битуминозных песков, а также биотоплива. В обоих случаях ОПЕК менял свою политику, делал главной целью сохранение доли мирового рынка и отказывался от поддержки цен.

Обвалы 1990–1991 гг. и 2008 г. завершились сравнительно быстрым восстановлением цен до предшествующего уровня. В отличие от них за обвалом 1985–1986 гг. последовал длительный, почти двадцатилетний период низких нефтяных цен. Их сохранению способствовал ряд факторов: рекордный уровень свободных мощностей в ОПЕК (около 12 млн б/д в

28. Global Economic Prospects, January 2015, World Bank, P.161.

1986 г.), увеличившиеся излишки нефти в республиках бывшего СССР, возросшая энергоэффективность, субституция нефти другими энергоносителями, заметно снизившийся спрос из-за разразившегося в 1998 г. азиатского кризиса и рецессии в США в 2001 г.

Не все факторы, способствовавшие поддержанию низких нефтяных цен в период 1985–2003 гг., сохранились до сих пор. Так, в настоящее время свободные мощности стран ОПЕК заметно ниже, чем они были в 80-х гг. (около 5,3 млн б/д)²⁹. В то же время некоторые другие факторы действуют до сих пор. В частности, продолжает падать нефтеемкость мирового ВВП. За последние 40 лет она уменьшилась практически вдвое вследствие повышения энергоэффективности мировой экономики и снижения доли нефти в общем потреблении энергоносителей. В результате произошли большие изменения в мировом потреблении нефти. Высокие цены плюс упомянутое повышение энергоэффективности привели к тому, что ее потребление странами ОЭСР с 2005 г. сократилось на 5 млн б/д. Большинство прогнозов говорит о том, что в ближайшие годы потребление нефти странами ОЭСР сохранится на нынешнем уровне либо даже сократится в результате дальнейшего повышения эффективности, роста использования возобновляемых источников энергии, а также ужесточения требований по охране окружающей среды, выработанных на парижском саммите по изменению климата. Что касается развивающихся стран, то, учитывая их нынешний низкий уровень душевого потребления нефти, спрос с их стороны, безусловно, будет расти, но темпы роста, по всей вероятности, понизятся.

Имеются и другие факторы, которые могут способствовать сохранению сравнительно низких нефтяных цен в течение длительного времени. Речь идет прежде всего о существенно возросших мощностях мировой нефтедобывающей промышленности за счет освоения новых технологий добычи

29. Medium-Term Oil Market Report 2015, IEA. P. 10.

нетрадиционной нефти и о возвращении на мировой нефтяной рынок Ирана, располагающего возможностями к 2020 г. превратиться в крупнейшего производителя нефти в ОПЕК.

Исключительно важно также, что рост противоречий между отдельными странами ОПЕК не позволяет ему разработать механизм сокращения объемов добычи для регулирования цен. При этом противоречия между Ираном, стремящимся восстановить свой досанкционный уровень добычи, и Саудовской Аравией, касаются не только вопросов дележа рынка, но и целого ряда других острых проблем, которые едва ли могут быть решены в краткие сроки.

Нельзя забывать и еще об одном обстоятельстве, которое, на наш взгляд, не позволит нефтяным ценам подняться достаточно высоко, а тем более восстановиться до уровня 2011–2013 гг. Речь идет о том, что после отказа ОПЕК и Саудовской Аравии сокращать квоту картеля, функции регулятора нефтяного рынка в настоящее время все больше переходят к производителям сланцевой нефти в США, технологии которых позволяют быстро наращивать и сокращать объемы производства. При этом ОПЕК, как известно, был заинтересован в поддержании достаточно высоких нефтяных цен, США как нетто-импортер нефти хотят их видеть на более низком уровне, точнее, на уровне, который предоставит им максимальные преимущества с точки зрения баланса интересов потребителей и производителей. Речь может идти о цене примерно в 50 долларов за бочку, поскольку, по мнению ряда экспертов, именно при такой цене возможна стабилизация добычи сланцевой нефти в США³⁰. Можно назвать еще одну причину, по которой регулирование рынка производителями сланцевой нефти будет порождать тенденцию к понижению цен. Эксперты уверены, что в силу наличия множества игроков и широко распространенной практики хеджирования отрасль будет обречена на перманентные кризисы перепроизводства.

Как известно, расчет ОПЕК состоял в том, что низкие

30. Medium-Term Oil Market Report 2015, IEA, P.62.

нефтяные цены достаточно быстро вынудят производителей дорогой нетрадиционной нефти (прежде всего американской сланцевой нефти, обеспечивавшей в последние годы основной прирост мировой добычи) свернуть объемы производства, что восстановит равновесие на мировом рынке нефти. Прошло уже два года с момента обвала нефтяных цен, однако до мая 2015 г. объемы добычи сланцевой нефти в США продолжали расти, несмотря на то, что число работающих буровых установок в стране резко сократилось. Последнее стало возможным благодаря усовершенствованию технологий добычи, повышению производительности новых буровых установок и концентрации добычи на наиболее перспективных участках. Сыграло свою роль и широко развитое в США хеджирование рисков падения цен. Впрочем, имеется другая точка зрения: объемы добычи сланцевой нефти так долго не сокращались, поскольку высокая закредитованность ее производителей не позволяла им сворачивать производство. И все же с мая по декабрь 2015 г. добыча сланцевой нефти в США сократилась примерно на 0,5 млн б/д, однако в целом по сравнению с предыдущим годом она увеличилась более чем на 0,7 млн б/д. Согласно февральскому (2016 г.) прогнозу Администрации энергетической информации США, в 2016 г. производство сланцевой нефти в стране сократится примерно на 0,8 млн б/д. Ожидается, правда, что с 2017 г. рост может возобновиться³¹.

Следует подчеркнуть, что временное сокращение объемов производства сланцевой нефти в США еще не будет свидетельствовать о победе ОПЕК. Отмеченная выше особенность технологического цикла сланцевой нефти позволяет ее производителям при повышении цены до определенного уровня очень быстро наращивать производство. Окончательная победа ОПЕК может состояться, очевидно, только в том случае, если изменится отношение кредиторов к производителям сланцевой нефти. До сих пор сланцевая индустрия США

31. U.S. Energy Information Administration. Short-Term Energy Outlook, February 2016<www.eia.gov/forecast/steo>.

пользовалась хорошей финансовой поддержкой, нефтяники получали кредиты сравнительно легко и по низким ставкам. Ситуация в отрасли может измениться по мере ужесточения кредитно-денежной политики в стране, однако глава ФРС заявила, что будет принимать во внимание интересы энергетиков при разработке мер по ее изменению. Следует также отметить, что хотя число просроченных нефтегазовых кредитов в США в 2015 г. заметно возросло, энергетические риски у крупнейших американских банков пока невелики (1,5–3,5% кредитного портфеля) и они по-прежнему контролируют ситуацию. Тем не менее, отношение банков к производителям сланцевой нефти начинает постепенно меняться. Так, известно, что в середине марта 2016 г. компания Линн Энерджи, один из 20 крупнейших американских производителей сланцевой нефти и газа, предупредила, что может нарушить условия своих кредитных соглашений. К этому времени ее общий долг составил 3,6 млрд долл. при возможности привлечь лишь 1 млн долл. Многие производители сланцевой нефти в США в настоящее время ограничены подобными лимитами на привлечение средств, которые устанавливаются банками в зависимости от текущей стоимости их запасов нефти³².

Отказавшись от сокращения своей квоты, ОПЕК надеялся на то, что низкие цены на нефть приведут к ускорению развития мировой экономики, а следовательно, росту потребления нефти, что уменьшит объемы ее излишков на рынке. Эти надежды также сбываются достаточно медленно. Определенные подвижки с ростом спроса действительно наметились. Так, в 2015 г. потребление нефти в мире выросло на 1,6 млн б/д. За последние годы это было наибольшим увеличением спроса, вызванным в значительной мере резким падением нефтяных цен во второй половине 2014 г. и усилившимся в 2015 г. Однако ожидания, что их дальнейшее падение в начале 2016 г. (до 30 долларов за баррель) повлечет

32. Ed Crooks, Oil and gas: Debt fears flare up, Financial Times, March 21, 2016.

за собой ускорение роста потребления нефти, не оправдались. Год начался с экономических неурядиц во многих странах мира, в том числе развивающихся. Заметно ухудшившиеся по сравнению с предыдущими прогнозами перспективы развития мировой экономики (Всемирный банк понизил прогноз на 2016 г. с 2,9 до 2,5%) не позволяют надеяться, что мировой спрос на нефть в этом году вырастет больше чем на 1,2 млн б/д.

Несмотря на заметный рост мирового спроса на нефть в 2015 г., балансировки рынка в этом году не произошло. Более того, ее излишки даже возросли до 2,0 млн б/д по сравнению с 0,9 млн б/д в 2014 г. в результате увеличения производства нефти странами ОПЕК (примерно на 0,9 млн б/д). Основной вклад в этот рост внесли Саудовская Аравия и Ирак. Впрочем, Канада, Бразилия и Россия в этом году также увеличили добычу.

Согласно прогнозам Международного энергетического агентства, Администрации энергетической информации США и Всемирного банка, в 2016 г. дисбаланс на мировом нефтяном рынке несколько сократится, но не исчезнет³³. К примеру, МЭА оценивает его в 1,1 млн б/д в целом за год, АЭИ – в 0,5 млн б/д в четвертом квартале этого года. Балансировка рынка, по прогнозу МЭА, произойдет в 2017 г., по более подробному прогнозу АЭИ – во втором квартале этого года. МЭА строит свой прогноз на предположении, что спрос на нефть в 2016 г. вырастет на 1,2 млн б/д, ее добыча в странах ОПЕК увеличится на 0,8 млн б/д, а в странах, не входящих в ОПЕК, сократится на 0,6 млн б/д. При этом, как уже указывалось выше, ожидается, что добыча сланцевой нефти в США в 2016 г. сократится на 0,8 млн б/д³⁴.

Учитывая сохранение дисбаланса на рынке, Всемирный банк прогнозирует, что в 2016 г. цены на нефть составят в

33. Medium-Term Oil Market Report 2016, Overview, IEA. P.9–12; U.S. Energy Information Administration. Short-Term Energy Outlook, February 2016 www.eia.gov/forecast/steo; Commodity Market Outlook, January 2016, World Bank, P.19–21.

34. Commodity Market Outlook, January 2016, World Bank, P.20.

среднем 41 доллар за баррель, а в 2017 г. вырастут до 50 долларов³⁵. По мнению экспертов банка, цены могут оказаться ниже, если добыча в странах ОПЕК будет выше, чем ожидается сейчас, а рост мировой экономики, напротив, ниже. Обратное может произойти в случае сбоя в добыче у крупных производителей либо большего, чем ожидалось, спроса. Администрация энергетической информации США дает более пессимистический прогноз. По ее оценке, в 2016 г. цены на нефть марки *Brent* составят менее 35 долл./барр., а в 2017 г. – 41 долл./барр.³⁶ Прогноз Минэнерго России на 2016 г. заметно выше – 40–50 долл./барр.³⁷

Что касается более отдаленной перспективы, то, по мнению председателя совета директоров *China National Petroleum Corporation*, в ближайшем будущем цены на нефть должны вернуться к рациональному уровню в 60–80 долл./барр. Министр энергетики Катара называет справедливой ценой нефти уровень в 65 долл./барр.³⁸ Всемирный банк, со своей стороны, прогнозирует нефтяные цены на 2018–2020-е годы на уровне 53–60 долл./барр.³⁹

На состоявшейся 2 июня 2016 г. очередной встрече ОПЕК участники вновь не смогли прийти к соглашению относительно объемов добычи нефти. Это свидетельствует о том, что противоречия внутри этой организации сохраняются и она не в состоянии выполнять свою основную задачу – регулировать объемы добычи и цены. В коммюнике по итогам встречи отмечено, что уровни спроса и предложения на нефть сближаются, что является подтверждением балансировки рынка. Баланс наступит в конце 2016 – первой половине 2017 г., считает новый генеральный секретарь ОПЕК нигериец Мохаммед Баркиндо.

35. Commodity Market Outlook, April 2016, World Bank, P.10.

36. U.S. Energy Information Administration. Short-Term Energy Outlook<www.eia.gov/forecast/steo/index.cfm> .

37. Интерфакс, 3 июня 2016.

38. <http://haqqin.az/news/72317>.

39. Commodity Market Outlook, April 2016, World Bank, P.39.

Накануне встречи цена на нефть марки «Брент» составляла около 50 долл./барр., т.е. выросла по сравнению с январем примерно на 70%. В таких условиях руководство ОПЕК решило не возвращаться к вопросу о заморозке объемов добычи. По мнению большинства участников встречи рынок сбалансируется, прежде всего за счет наметившегося роста потребления нефти в США, Индии, Китае и других странах-нефтеимпортерах.

По мнению экспертов, вялая конъюнктура будет наблюдаться в 2016 г. на большинстве других сырьевых рынков. Так, согласно апрельскому (2016 г.) прогнозу Всемирного банка⁴⁰, в 2016 г. ожидается падение цен на металлы на 8,2%, сельскохозяйственную продукцию – 3,5, в том числе на зерновые – 5,3, масла – 15, сельскохозяйственное сырье – 2,9, удобрения – 13,2%. Цены на энергоносители, согласно тому же прогнозу, сократятся на 19,3% (среднегодовые за 2015 г. к 2014 г.), отражая прежде всего падение нефтяных цен. В связи с обвалом последних ожидается значительное снижение цен на природный газ: при поставках в Европу на 38%, СПГ в Японию – на 23%. Прогнозируется снижение цен на газ в США (примерно на 4%) в связи с ростом производства сланцевого газа. Ожидается также падение цен на уголь (на 13%). Причина падения цен везде одна и та же: перепроизводство и низкий спрос. По мнению экспертов Всемирного банка, рост мировых цен на сырье может начаться в 2017 г., причем скорее всего с цен на нефть и природный газ⁴¹. Исходя из вероятности подобного прогноза, страны-экспортеры сырьевых товаров должны, очевидно, строить свои планы и политику.

Падение нефтяных цен достаточно сильно отразилось на общеэкономическом и финансовом положении как стран-экспортеров нефти, так и ее импортеров. Если сравнительно низкие цены на нефть продержатся достаточно долго, они будут содействовать подъему экономической активно-

40. Commodity Market Outlook, April 2016, World Bank, P.10, 19.

41. Там же.

сти стран—импортеров нефти и уменьшению остроты их инфляционных, внешнеторговых и фискальных проблем. С другой стороны, такие цены будут и дальше негативно влиять на страны—экспортеры нефти, ослабляя их экономическую активность, фискальные и внешнеторговые позиции. Низкие цены на нефть отрицательно влияют на решимость инвесторов вкладывать средства в экономику стран—экспортеров нефти и могут привести к значительной волатильности на финансовых рынках, наподобие тех, что имели место в некоторых странах в последнем квартале 2014 г. и первом квартале 2016 г.

Для России, как и для других стран—экспортеров нефти, резкий обвал нефтяных цен должен служить жестким напоминанием об опасности чрезмерной зависимости от экспорта сырьевых товаров и необходимости диверсифицировать свою экономику и экспорт. По нашему мнению, расширять номенклатуру российского экспорта целесообразно как за счет промышленных товаров с высокой добавленной стоимостью, так и отдельных видов сельскохозяйственной продукции и услуг, часть из которых отличается сравнительно высокой конкурентоспособностью. В основу диверсификации экономики и экспорта, а также оптимизации импорта должна быть положена грамотная промышленная политика.

ЛИТЕРАТУРА

- Богомолов О.Т. Мировая экономика в век глобализации. М.: Экономика, 2007.
- Глобальная перестройка/под ред. акад. А.А. Дынкина, Н.И. Ивановой. М.: Весь Мир, 2014.
- Дюмулен И.И. Международная торговля. Экономика, политика, практика. М.: ВАВТ, 2015.
- Загашвили В.С. Кризис институциональной структуры международной торговли//Российский внешнеэкономический вестник. 2015. № 2. С. 49–65.

- May В.А., Улюкаев А.В. Глобальный кризис и тенденции экономического развития//Вопросы экономики, 2014, № 11. С. 4–24.
- Пискулов Ю.В. Геополитические риски в глобальной экономике и международной торговле// Российский внешнеэкономический вестник. 2015. № 2. С.14–21.
- Стратегический глобальный прогноз 2030/под ред. акад. А.А. Дынкина. М.: Магистр, 2011.
- Спартак А.Н. Направления и методы международной конкуренции в начале XXI века: геоэкономические и торгово-политические аспекты//Российский внешнеэкономический вестник. 2011. № 9. С. 3–16.
- Annual Energy Outlook 2015, US energy Information Administration, 2015.
- Global Economic Prospects, January 2016, World Bank.
- International Trade Statistics 2015, WTO 2015.
- World Energy Outlook 2015, Executive Summary, International Energy Agency 2015.
- World Trade report 2014, WTO 2014.

ГЛОБАЛЬНЫЕ ЦЕПОЧКИ СТОИМОСТИ: ЭВОЛЮЦИЯ, ВЫЗОВЫ И ВОЗМОЖНОСТИ

Фрагментация производственных процессов по стадиям — явление отнюдь не новое. Но в последние несколько десятилетий она приобрела такие масштабы и формы, что все большая часть мирового производства и мировой торговли рассредоточивается глобально. Это ведет к образованию глобальных стоимостных цепочек, когда продукция одних стран мира приобретает другими как промежуточная для последующей обработки (добавления стоимости) и реэкспорта в третьи страны. В 1990-е годы глобальные цепочки охватили сферу промышленной обработки, а с 2000-х годов и сферу услуг. По данным ОЭСР, более 50% мировой торговли товарами и свыше 70% торговли услугами связано сегодня с промежуточными затратами⁴².

В докладе Всемирного банка (2010 г.), описывающем мировую экономику после глобального кризиса 2007—2009 гг., подчеркнуто, что процесс создания конечного продукта дробится на все более узкие бизнес-задачи и рассредоточивается по различным территориям мира в виде звеньев глобальных стоимостных цепочек, что в итоге делает эти цепочки *спинным хребтом и центральной нервной системой мировой экономики*⁴³. В последние годы к анализу глобальных цепочек стали обращаться и такие ключевые международные организации, как Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Всемирная торго-

42. De Backer K., Miroudot S. Mapping Global Value Chains. OECD Trade Policy Papers. No. 159, 2013.

43. Cattaneo O., Gereffi G., Staritz C. Global Value Chains in a Postcrisis World: Resilience, Consolidation, and Shifting End Markets // Global Value Chains in a Postcrisis World: A Development Perspective / O. Cattaneo, G. Gereffi, C. Staritz. Washington, DC: The World Bank, 2010. P. 3–20.

вая организация (ВТО) и Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), а с 2012 г. их развитие стало ежегодной повесткой дня Группы двадцати⁴⁴. К этому времени фрагментация мирового производства затронула практически все аспекты экономического развития, что резко повысило взаимозависимость территорий: конкурентоспособность национальных экономик зависит теперь не только от них самих, но и от успешности партнеров по цепочке.

Вовлеченность в глобальные цепочки является новым, современным способом участия стран в международном разделении труда (МРТ) и выхода на глобализированные экспортные рынки. Поэтому вопрос встраивания национальных игроков в такие цепочки становится важнейшим вызовом и для развитых, и для догоняющих экономик. Для понимания параметров этого вызова применительно к России необходимо иметь более четкие представления о природе образования глобальных цепочек, их организационном устройстве, распространенности и влиянии на экономические системы.

2.1. ФЕНОМЕН ГЛОБАЛЬНЫХ СТОИМОСТНЫХ ЦЕПОЧЕК

Понятие *стоимостной цепочки* (*value chain*) было предложено М. Портером в середине 1980-х годов в ходе анализа конкурентных стратегий компаний⁴⁵. С 2000-х гг. в связи с глобализацией, глобальной фрагментацией процесса создания продукта и развитием сетевых связей в литературе и практике стало набирать силу новое понятие — *глобальная стоимостная цепочка* (*global value chain*), восходящее к работе Г. Джерефи⁴⁶. Под *стоимостной цепочкой* стали понимать полный набор операций по созданию и потре-

44. The Group of Twenty. G20 Leaders Declaration. G20 Trade and Investment Promotion Summit. Los Cabos, Mexico, 18–19 June 2012, 2012.

45. Porter M.E. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. New York, NY: Free Press, 1985.

46. Commodity Chains and Global Capitalism / G. Gereffi, M. Korzeniewicz. Westport, CT: Praeger, 1994.

нию продукта — от разработки идеи до послепродажного обслуживания⁴⁷, а под *глобализацией производства* — процесс выхода таких цепочек за пределы национальной экономики (развертывания их новых звеньев на других территориях мира) и их трансформацию в глобальные⁴⁸.

По определению экспертов ОЭСР, стоимостная цепочка понимается как вся совокупность видов экономической деятельности, осуществляемой фирмами и их сотрудниками на всех этапах существования продукта — от проектной идеи до конечного использования и послепродажного обслуживания.⁴⁹ Как правило, в рамках цепочки выполняются следующие функции: исследования и разработки, дизайн продукта, собственно процесс производства, маркетинг, сбыт и сервисная поддержка конечного потребителя⁵⁰. Эти виды деятельности могут выполняться силами одной компании (как было в индустриальную эпоху) или распределяться глобально между многими фирмами (как происходит сегодня).

В экономической литературе феномен глобальных стоимостных цепочек (ГСЦ) принято связывать с распространением таких явлений, как глобальная фрагментация и рост числа звеньев производственного процесса, международное разделение труда, вертикальная специализация, субконтрактная деятельность, аутсорсинг, офшоринг и торговля производственными функциями (*trade in tasks*)⁵¹. Действительно, в современных условиях географическое распределение звеньев ГСЦ по странам и территориям все больше определяется не столько особенностями конкретной стадии переработки

-
47. Gereffi G. et al. Globalisation, Value Chains and Development // IDS Bulletin. 2001. Vol. 32. No. 3. P. 1–8.
48. Baldwin R. Global Supply Chains: Why They Emerged, Why They Matter, and Where They Are Going // Global Value Chains in a Changing World / D. K. Elms, P. Low. Geneva: WTO Publications, 2013. P. 13–59.
49. OECD. Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains. Paris: OECD Publishing, 2013.
50. Gereffi G. Global Value Chains in a Post-Washington Consensus World // Review of International Political Economy. 2014. Vol. 21. No. 1. P. 9–37.
51. Grossman G. M., Rossi-Hansberg E. Trading Tasks: A Simple Theory of Offshoring // American Economic Review. 2008. Vol. 98. No. 5. P. 1978–1997.

или производства конечного продукта, сколько спецификой выполнения более дробных бизнес-функций или отдельных операций производственного процесса. Важнейшим фактором, определяющим выбор территории под размещение тех или иных звеньев цепочки, выступают теперь затраты ведения бизнеса не на данной территории и не в данной стране, а в масштабах глобального рынка⁵². Международные компании стремятся размещать звенья цепочек таким образом, чтобы снижать общий уровень затрат и создавать продукты с наибольшей добавленной стоимостью.

Понятие ГСЦ не следует путать с близким по смыслу понятием *глобальных производственных сетей (global production networks)*, которые стали складываться совсем недавно, именно в результате глобальной фрагментации производства, охватившей компании, сектора и страны⁵³. Если ГСЦ выстраиваются международными компаниями на временной, проектной основе — как последовательность действий (функциональных задач) различных игроков по созданию добавленной стоимости и производству определенного конечного продукта, то глобальные производственные сети являются более устойчивыми групповыми альянсами между глобальными производителями и их поставщиками. Образование глобальных сетей свидетельствует о том, что современный производственный процесс организован как сложная система циркуляции потоков со множеством прямых и обратных связей, а вовсе не как простые повторяющиеся циклы, и уж тем более не как система линейных потоков⁵⁴.

ГСЦ крайне неоднородны по своей конфигурации и составу звеньев: их специфика определяется типом конкретных отраслей, компаний-участников и видом производимого продукта. Одни части цепочки могут выстраиваться

52. BDF. State of the Region Report 2013: The Top of Europe – Plowing Ahead in the Shadows of a Fractured Global Economy. Copenhagen: Baltic Development Forum, 2013.

53. Coe N. M., Dicken P., Hess M. Global Production Networks // Journal of Economic Geography. 2008. Vol. 8. No. 3. P. 271–295.

54. Hudson R. Conceptualizing economies and their geographies // Progress in Human Geography. 2004. Vol. 28. No. 4. P. 447–471.

на принципах классической конвейерной сборки, охватывать последовательно все стадии производственного цикла, образуя змеевидную форму; форма других ее частей может быть паутинообразной, охватывая сборку нескольких видов полуфабрикатов, т.е. процесс их превращения в промежуточный продукт⁵⁵.

Например, как схематично показано на рис. 1, в географических ареалах 2, 3 и 4 размещены звенья цепочки, где создаются промежуточные изделия, из которых на завершающей стадии (ареал 1) собирается готовый продукт, поставляемый конечному потребителю, причем каждое промежуточное звено цепочки (например, ареал 4) может, в свою очередь, служить местом сборки полуфабрикатов второго порядка – ареалы 5,6 и 7.

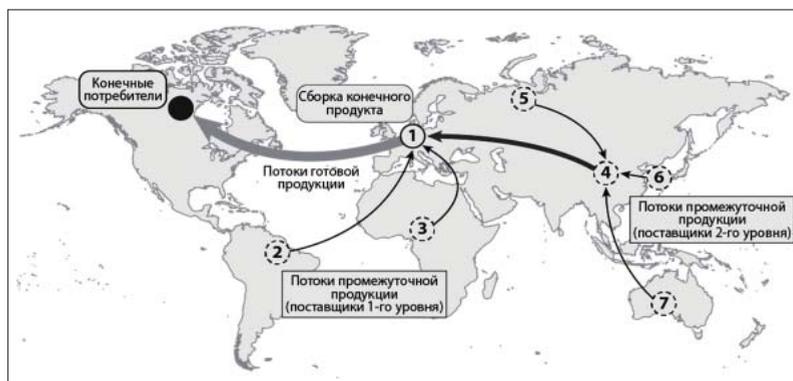


Рис. 1. Упрощенная схема глобальной стоимостной цепочки
 Источник: OECD, 2013.

Иными словами, глобальные цепочки формируют свою вертикальную структуру мировых торговых потоков: товар, произведенный в данной стране и экспортируемый на рынок конечного потребления, включает затраты производителей других стран (поставщики первого уровня), а продукция этих производителей содержит, в свою очередь, затраты компаний третьих стран (поставщики второго уровня).

55. Baldwin R., Venables A. J. Spiders and Snakes: Offshoring and Agglomeration in the Global Economy // Journal of International Economics. 2013. Vol. 90. N. 2. P. 245–254.

2.2. УГЛУБЛЕНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ЭВОЛЮЦИЯ ГЛОБАЛЬНЫХ ЦЕПОЧЕК

Как свидетельствует теория и практика, *глобализация производства* — это поэтапно углубляющийся процесс, связанный с выходом стоимостных цепочек за пределы национальной экономики и развертыванием их новых функциональных звеньев, имеющих распределенное географическое размещение по территориям мира. Так, Р. Болдуин использует для описания этапов глобализации понятие “*unbundling*” (дословно — разделение), имея в виду растущую фрагментацию производства, которая приводит к появлению и распространению ГСЦ⁵⁶.

1-й этап глобализации, ознаменованный зарождением глобальных цепочек, приходится на вторую половину 1980-х гг., когда в ходе развития мировой торговли и трансграничного перемещения капиталов *ареалы потребления конечного продукта окончательно отделились от ареалов его производства*. Технологические инновации, вызвавшие удешевление грузоперевозок, вкупе с либерализацией сферы торговли и инвестиций, позволили корпорациям развитых стран резко расширить рынки сбыта готовой продукции и начать создавать в странах конечного спроса свои зарубежные филиалы, превращаясь тем самым в мультинациональные компании (МНК). Первоначально в целях экономии затрат эти международные компании стремились сосредоточивать производственные стадии цепочек на своей национальной территории, создавая здесь крупные обрабатывающие предприятия и крупные промышленные секторы. В этот период сравнительные конкурентные преимущества получали те развитые страны, которые имели высокую концентрацию промышленных производств, и те развивающиеся экономики, которые все шире вовлекались

56. Baldwin R. Integration of the North American Economy and New-Paradigm Globalization. CEPR Discussion Papers. No. 7523, 2009.

в международную торговлю с развитыми экономиками благодаря растущему притоку оттуда прямых иностранных инвестиций. При этом большинство международных компаний держали под своим контролем все стадии стоимостной цепочки, так как координация географически распределенных стадий была еще крайне сложной и слишком дорогостоящей.

2-й этап глобализации, начавшийся во второй половине 1990-х гг., связан со *вступлением процесса формирования глобальных цепочек в активную фазу* в плане динамики, масштабов и конфигурации. Наряду с повсеместным распространением онлайн-коммуникаций толчком к активному образованию ГСЦ послужило массовое обращение крупных компаний к таким стратегиям экономии затрат, как *аутсорсинг* (передача части бизнес-процесса или ряда бизнес-функций независимому подрядчику, располагающему более дешевыми или более эффективными производственными возможностями) и связанный с ним *офшоринг* (включает как международный аутсорсинг, когда сторонним подрядчиком является независимая зарубежная фирма, так и международный инсорсинг, когда подрядчиком выступает собственный заграничный филиал компании).

Опираясь на эти стратегии, международные компании начали все более четко выстраивать бизнес-процессы в виде *вертикальной цепочки добавления стоимости*, перемещая определенные звенья цепочек за рубеж и распределяя эти звенья между поставщиками различной локализации. Именно трансграничная специфика офшоринга стала придавать цепочкам массовый глобальный характер, а позднее к ней добавился дополнительный драйвер в виде конкурентных преимуществ локализации (доступность рабочей силы определенной квалификации, близость производства к конечным потребителям и др.)⁵⁷.

57. OECD. *Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains*. Paris: OECD Publishing, 2013; BDF. *State of the Region Report 2013: The Top of Europe – Plowing Ahead in the Shadows of a Fractured Global Economy*. Copenhagen: Baltic Development Forum, 2013.

Теперь корпорации развитых стран стремились держать под своим непосредственным контролем лишь наиболее наукоемкие и высокодоходные звенья цепочек как стратегически важные для своей специализации. Эти звенья, представляющие, как правило, начальные (стандартизация, исследования и разработки) и конечные (дистрибуция, сервисное обслуживание клиентов) стадии бизнес-процесса, МНК старались размещать у себя на родине либо в своих подконтрольных заграничных филиалах. Серединные звенья цепочек, требующие меньшей квалификации труда или стандартных технологий (производство массовых изделий, сборка комплектующих), обычно передавались независимым зарубежным поставщикам в Китай и другие развивающиеся страны с более дешевым трудом⁵⁸. В итоге конфигурация цепочек в развитом мире стала напоминать так называемую «кривую улыбки» (“*smiling curve*”): исходно относительно пологая форма цепочки (относительно равномерное распределение занятых по всем стадиям) постепенно углубляла кривизну и трансформировалась в U-образную, когда на начальные и конечные звенья приходится наибольшая доля добавленной стоимости, а на срединные звенья — наименьшая. Соответственно, в зрелых экономиках стали все более сосредотачиваться пред- и постпроизводственные стадии, приносящие целому ряду индустрий максимальную отдачу за счет высокой сервисной компоненты, а в Китае и других развивающихся странах — производственные стадии⁵⁹. Описанный тренд представлен на рис. 2.

58. Baldwin R. Global Supply Chains: Why They Emerged, Why They Matter, and Where They Are Going // Global Value Chains in a Changing World / D. K. Elms, P. Low. Geneva: WTO Publications, 2013. P. 13–59.

59. Н.В. Смородинская. Глобализированная экономика: от иерархий к сетевому укладу. М.: Институт экономики РАН, 2015.

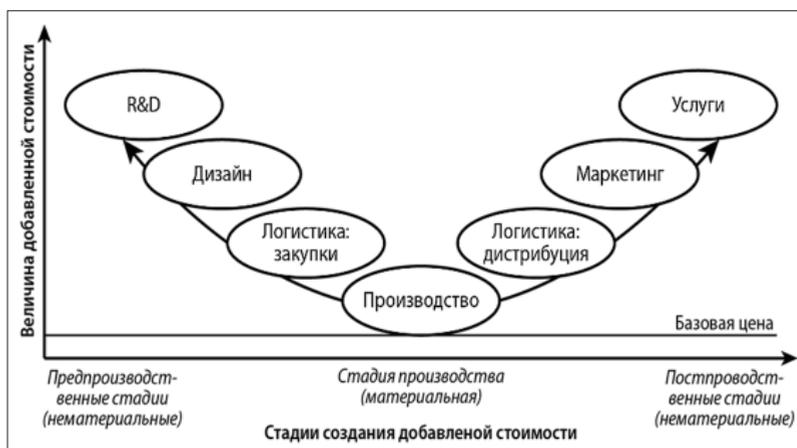


Рис. 2. Конфигурация глобальных цепочек в 1990–2000-е гг.: «кривая улыбки»

Источник: OECD, 2013.

3-й этап глобализации, начавшийся примерно с середины 2000-х гг., связан с дальнейшей фрагментацией глобальных цепочек и усложнением их конфигурации. В растущем числе отраслей компании стали шире ориентироваться на эффекты экономии на разнообразии вместо экономии на масштабах. Они начали дробить отдельные стадии производства на более специальные задачи и бизнес-функции, распределяя звенья цепочек среди тех стран и территорий, где возникают высокоспециализированные кластеры. Если в индустриальную эпоху компании стремились держать под своим непосредственным контролем обширную часть цепочки, а с 1990-х гг. им было достаточно контролировать лишь ее ключевые звенья, то сегодня им важно *гибко комбинировать географию размещения звеньев цепочек по всем территориям мира*. Задача заключается в том, чтобы подобрать под каждую уникальную бизнес-функцию именно тот специализированный кластер, где она может выполняться лучше всего⁶⁰.

60. Ketels C. H., Memedovic O. From Clusters to Cluster-Based Economic Development // International Journal of Technological Learning, Innovation and Development. 2008. Vol. 1. No. 3. P. 375–392.

К концу первого десятилетия нынешнего века наиболее успешные специализированные кластеры становятся *территориальными сетевыми узлами глобальных цепочек*, что локализует глобализированное производство по отдельным географическим ареалам, и тем самым придает ему *глокальную (glocal) упорядоченность*. С одной стороны, глобальные цепочки горизонтально пронизывают сектора и страны, обеспечивая растущую диверсификацию мировой экономики, с другой – образуют на различных территориях локальные кластерные узлы, где идет углубление ее специализации.

С точки зрения отраслевого охвата фрагментация производства по звеньям глобальных цепочек исторически началась с аутсорсинга в автомобильной промышленности, в частности, с создания сборочных хабов в странах с дешевым трудом. Затем она стала постепенно охватывать все более сложные промышленные и сервисные отрасли, причем эпоха распространения ИКТ, обнулившая проблему географических расстояний, открыла здесь бесчисленные новые возможности, ведущие к трансформации старых секторов и созданию новых⁶¹.

Показательным примером, демонстрирующим выгоды от создания ГСЦ, является деятельность компании *Boeing* (бокс 1).

После глобального кризиса 2007–2009 гг. ввиду становления индустрий нового поколения и изменения структуры затрат ведущие компании развитых стран стали обращаться к стратегиям *reshoring* (*reshoring*) – возвратному перемещению своих инвестиций с развивающихся рынков. С 2010-х гг. они начали возвращать на родину некогда низкодоходные офшоринговые звенья глобальных цепочек. Новейшие технологии и растущий уровень квалификации труда делают теперь эти звенья ключевыми для создания в промышленном секторе высокодоходных рабочих мест и

61. EPF, SAIIA. Drivers of Regional Integration: Value Chains, Investment and New Forms of Cooperation. Berlin, Johannesburg: EPF; SAIIA, 2015.

стимулирования роста ВВП за счет увеличения внутреннего спроса⁶².

Бокс 1. Выгоды создания глобальной стоимостной цепочки: опыт компании Boeing

В 2005 г. компания *Boeing* полностью реорганизовала систему производства авиалайнера *Boeing 737*. Следуя примеру японских автопроизводителей, она создала глобальную цепочку, включив в нее поставщиков из Японии, Италии и Великобритании, ответственных за сборку полноценных модулей конечного продукта. Это дало целый ряд выгод. Во-первых, сроки сборки авиалайнера сократились почти в 6 раз (до 8 дней по сравнению с 45 днями в 1992 г.). Во-вторых, в рамках ГСЦ была создана объединенная система менеджмента, повысившая эффективность управления потоками промежуточной продукции: потребности участников цепочки стали отслеживаться в режиме реального времени на всех ее стадиях, что синхронизировало поставки с объемами текущего и ожидаемого спроса, еще больше сократив затраты компании.

В рамках цепочки создания другого авиалайнера, *Boeing 787 Dreamliner*, компания пошла еще дальше, разработав производственный план, который включал в себя десятки поставщиков по всему миру (Австралия, Индия, Испания и др.). Это позволило сократить не только сроки непосредственного производства, но и сроки исследований и разработок.

Источник: Huiwart J.-Y., Verdier L. Economic Globalisation: Origins and Consequences. Paris: OECD Publishing, 2013.

Развитие решоринга вовсе не устраняет стратегию офшоринга: в определенных отраслях, по-прежнему связанных с экономией на масштабах, глобальные компании сохраняют практику переноса производств в низкокзатратные экономики (помимо Китая – в Индонезию, Вьетнам, другие азиатские страны). Однако дальнейшее усложнение географии глобальных цепочек скорее всего приведет к более сбалансированному размещению их звеньев по территориям мира, а соответственно, и к более сбалансированному

62. Н.В. Смородинская, В.Е. Малыгин, Д.Д. Катков. Как укрепить конкурентоспособность в условиях глобальных вызовов: кластерный подход. М: Институт экономики РАН, 2015.

участию стран Запада и Востока в глобализированном производстве⁶³.

Таким образом, в основе феномена глобальных цепочек лежала совокупность объективных факторов — повсеместный всплеск либерализации и дерегулирования экономических систем в 1985–1995 гг., дальнейшее интенсивное развитие информационных технологий и мировой логистики, а также кластеризация экономических систем в ходе их поворота от индустриального типа роста к инновационному⁶⁴. Статистические обследования подтверждают бурный характер формирования ГСЦ на протяжении трех последних десятилетий⁶⁵. Их распространение почти полностью вытеснило иерархичные стоимостные цепочки, замкнутые на национальный рынок. При этом оно углубило глобализацию в трех измерениях: *территориально* (расширение круга участвующих в ГСЦ стран, включая развивающиеся), *секторально* (в 1990-е годы ГСЦ охватили сферу промышленности, а в 2000-е гг. и сферу услуг) и *функционально* (ГСЦ затронули стадии не только производства и распределения, но также R&D и инноваций).

По данным ЮНКТАД, на внутри- и межфирменные ГСЦ сегодня приходится более 80% мировой торговли⁶⁶. Другие оценки указывают на значительное увеличение доли экспорта через ГСЦ в общем объеме мирового экспорта: если в 1995 г. она составляла около 64%, то в 2009 г. — уже 80,6% (табл. 1). Примечательно также, что после глобального кризиса (2009 г.) мировой экспорт увеличился за год лишь на 1 п.п. (в % к мировому ВВП), в то время как экспорт, выраженный потоками добавленной стоимости, на 3 п.п.

63. Там же.

64. Н.В. Смородинская. Указ. соч.

65. Johnson R. C., Noguera G. Accounting for Intermediates // Journal of International Economics. 2012. Vol. 86. No. 2. P. 224–236.

66. UNCTAD. World Investment Report 2013: Global Value Chains: Investment and Trade for Development. New York, NY: United Nations, 2013.

Таблица 1. Мировой экспорт и экспорт в глобальных стоимостных цепочках

Год	Мировой экспорт	Экспорт в ГСЦ	Мировой ВВП	Мировой экспорт	Экспорт в ГСЦ	Экспорт в ГСЦ, % к мировому экспорту
	млрд долл.			% ВВП		
1995	5 729,9	4 647,8	29 787 337	19	16	63,6
2000	7 034,0	5 422,2	32 334 431	22	17	77,1
2005	11 219,7	8 375,8	45 712 154	25	18	74,6
2008	17 053,2	12 639,8	61 243 561	28	21	74,1
2009	17 053,2	13 740,3	57 941 672	29	24	80,6

Источник: Banga R. Measuring Value in Global Value Chains. UNCTAD Regional Value Chains Background Papers. RVC-8, 2013.

Представление о степени глобальной фрагментации экономических процессов дают результаты обследования MIT 2009 г. Опрос 300 глобальных корпораций (с общим товарооборотом свыше 1 млрд долл.) выявил, что в среднем 51% производства их комплектующих, 47% конечной сборки, 46% складского хозяйства, 43% сервисных функций и 39% функций по разработке новой продукции осуществлялось за рубежом, т.е. вне страны местоположения штаб-квартир этих корпораций⁶⁷. При этом в мировой практике выделяются цепочки, где основным инициатором и драйвером выступают промышленные компании, вовлеченные в начальные наукоемкие стадии производственного процесса (*General Motors, Sony, Apple*), и цепочки, выстраиваемые от конечного потребителя, где основным драйвером выступают компании-дистрибьюторы (*Wal-Mart*) или компании со всемирно известными брендами (*Nike*)⁶⁸.

Например, компания *Wal-Mart* имеет свыше 60 тыс. фирм-субконтракторов, причем 80% из них локализованы в Китае⁶⁹. Цепочки фирмы *Nike* формируют (по данным на

67. OECD. *Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains*. Paris: OECD Publishing, 2013.

68. Кондратьев В.В. Мировая экономика как система глобальных цепочек стоимости // Мировая экономика и международные отношения. 2015. № 3. С. 5–17.

69. Gereffi G., Christian M. The Impacts of Wal-Mart // *Annual Review of Sociology*. 2009. Vol. 35. No. 1. P. 573–591.

2011 г.) сеть из 930 предприятий в 50 странах мира с общим числом занятых более 1 млн чел. Причем сам штат сотрудников Nike, сосредоточенных главным образом в США, составляет лишь 38 тыс. человек, тогда как остальные работники наняты фирмами-поставщиками в развивающихся странах⁷⁰.

2.3. ОРГАНИЗАЦИОННОЕ УСТРОЙСТВО И СЕТЕВОЕ РАСПРОСТРАНЕНИЕ ЦЕПОЧЕК СТОИМОСТИ

В позднюю индустриальную эпоху ГСЦ выстраивались как вертикальные цепочки поставщиков и субподрядчиков, находящиеся под контролем иерархичных ТНК и МНК, которые наращивали свою экспансию на локальных отраслевых рынках. В наши дни, когда рынки глобализованы, международные компании все шире трансформируются в горизонтально-распределенные сетевые структуры, нацеленные на создание поточных инноваций в условиях непрерывной смены технологий. Они наращивают экономическую мощь не за счет укрупнения размеров, а за счет вхождения в многочисленные кластеры по всему миру⁷¹. Соответственно, и *глобальные цепочки формируются как конкретный совместный бизнес-проект, объединяющий компетенции участников на комплементарной основе.*

Под реализацию совместного проекта выстраиваются гибкие сети сотрудничества (коллаборации) юридически независимых фирм, в основном малых и средних, причем большинство этих фирм являются участниками определенных высокоспециализированных кластеров, что позволяет им вносить в проект свой уникальный вклад⁷². Глобальная

70. Locke R. M. The Promise and Limits of Private Power: Promoting Labor Standards in a Global Economy. Cambridge: Cambridge University Press, 2013.

71. Sölvell Ö. The Multi-Home-Based Corporation: Solving an Insider-Outsider Dilemma // Innovation and Institutional Embeddedness of Multinational Companies / M. Heidenreich. Cheltenham: Edward Elgar, 2012. P. 59–76.

72. Ketels C. H., Memedovic O. From Clusters to Cluster-Based Economic Development // International Journal of Technological Learning, Innovation and Development. 2008. Vol. 1. No. 3. P. 375–392.

компания уже не присутствует, как раньше, во всех звеньях цепочки, а выступает координатором проекта, участвуя в нем через свое подразделение в одном из специализированных кластеров (рис. 3).



Рис. 3. Организация глобальной стоимостной цепочки (типовая схема)

Источник: авторская разработка на базе литературы по конкурентоспособности, кластерам и глобальным стоимостным цепочкам – Henderson et al., 2002; Coe, Dicken, Hess, 2008; Ketels, Memedovic, 2008; Santoni, Taglioni, 2015; Gereffi, Humphrey, Sturgeon, 2005.

На рис. 3 показана ГСЦ в секторе обрабатывающей промышленности, но подобное устройство цепочек характерно и для новейших секторов мировой экономики. При этом сектор ИКТ теперь органично включен в ГСЦ различной специализации, включая и цепочки промышленного сектора, здесь почти всегда присутствуют фирмы, предоставляющие информационные, интеллектуальные и иные бизнес-услуги. Точная иллюстрация ГСЦ, формирующихся непосредственно в сфере услуг, связанных с цифровыми технологиями, и в некоторых новых высокотехнологичных секторах, на данном этапе в значительной степени затруднена, поскольку статистические данные по потокам добавленной стоимости представлены в агрегированном виде⁷³.

73. De Backer K., Miroudot S. Mapping Global Value Chains. OECD Trade Policy Papers. No. 159, 2013.

Таким образом, в организационном отношении ГСЦ представляют собой *сложные, горизонтально распределенные сетевые структуры, образующие многомерную динамическую среду (экосистему) игроков, связей и ресурсных потоков*. Новая стоимость, воплощенная в конечном продукте, создается совместно (понятие “*value co-creation*”) сетью юридически независимых, но функционально связанных и узкоспециализированных фирм, представляющих различные кластеры мира. Каждое звено цепочки выполняет конкретную бизнес-задачу внутри конкретной стадии создания конечного продукта. Участники цепочки создают экспортную продукцию (товары, услуги, знания, технологии), которая движется вверх по звеньям цепочки в качестве промежуточной (промежуточные затраты), генерируя нарастающий поток добавленной стоимости, вплоть до стадии создания конечного продукта и его передачи внешнему заказчику.

Реагируя на конкурентные вызовы, международные компании быстро модифицируют свои глобальные бизнес-проекты. Как отмечалось выше, они стремятся размещать звенья цепочек в такой конфигурации, чтобы снижать общий уровень затрат и создавать продукты с наибольшей добавленной стоимостью. Поэтому конфигурация цепочки (с точки зрения географии, числа кластеров, состава фирм-участников, комбинации связей) может гибко видоизменяться с переходом от одного конкретного продукта к другому или даже в рамках создания одного и того же продукта. Трансформация сложившихся цепочек или образование новых цепочек другого отраслевого профиля (как в традиционных, так и во вновь возникающих отраслях) связана с дальнейшим развитием внутри- и межкластерных взаимодействий.

Ярким примером улучшения структуры затрат за счет перемещения места конечной сборки изделия служит стратегия финской компании *Helkama Velox*, старейшего мирового производителя велосипедов. Ее цепочка создания женского велосипеда одноименной марки совершила за несколько лет кругосветный тур из Северной Европы в ЮВА и снова

в Северную Европу (бокс 2). Этот опыт отражает тенденцию перехода международных компаний от массового офшоринга к стратегиям решоринга. Но еще примечательнее в нем то, что при доставке изделия одной и той же финской марки финскому потребителю (через финского ритейлера и финского дистрибьютора) конфигурация звеньев и структура затрат в глобальной цепочке могут принципиально меняться, если место конечной сборки перемещается не только с одного континента на другой, но и между экономическими системами разных типов: из развитой Финляндии в развивающуюся Индонезию, а оттуда – в переходную экономику Литвы.

Распространение полномасштабных глобальных цепочек ведет к географическому и функциональному наложению сетей игроков, межфирменных связей и ресурсных потоков, которые генерируются при совместном создании новых продуктов. В итоге в мировой экономике возникают относительно устойчивые экосистемы, известные как *глобальные производственные и глобальные инновационные сети*. Первые больше концентрируются на создании промышленной продукции, вторые – на R&D и создании новых знаний.

Бокс 2. Гибкое изменение конфигурации глобальной цепочки: стратегия финской компании *Helkama Velox*

Хотя современный велосипед практически сохранил свою исходную конструкцию конца XIX века, схема его производства в последние десятилетия радикально обновилась. Так, в 2007 г. *Helkama Velox* открыла в порядке аутсорсинга свой азиатский филиал, переместив производство женской модели велосипеда из Финляндии в Камбоджу. Годом позже компания разместила пробный заказ на эту же модель во Вьетнаме, а в 2009 г. передала ее производство индонезийскому подрядчику. Однако начавшийся в Азии рост затрат, вызванный удорожанием рабочей силы, побудил *Helkama Velox* к поиску альтернативных вариантов. В 2012 г. она заключила контракт на сборку велосипеда с литовской фирмой, намереваясь сохранить в обозримой перспективе весь процесс производства в Балтийском макрорегионе.

Источник: BDF. State of the Region Report 2013: The Top of Europe – Plowing Ahead in the Shadows of a Fractured Global Economy. Copenhagen: Baltic Development Forum, 2013.

Функционирование этих сетей ведет, в свою очередь, к образованию новых ГСЦ, новых кластеров в разных отраслях, включая новейшие, и к новым пространствам межкластерных взаимодействий. Тем самым углубление глобализации повышает горизонтальную связность мировой экономики, видоизменяя ее традиционный организационный ландшафт на проектно-сетевой. Система глобализированного производства постепенно приобретает вид *глобальной сетевой фабрики (factory world)*, в которой можно обнаружить свои страновые и макрорегиональные узлы, организованные на тех же сетевых основаниях⁷⁴. По нашим представлениям, глобальная сетевая фабрика — это *многомерное сетевое пространство с распределенными узлами координации, где каждый торгуемый продукт создается на проектной основе компаниями нескольких стран и под него выстраивается своя функциональная цепочка глобального или макрорегионального масштаба*.

Эти процессы хорошо иллюстрируются путем визуализации ГСЦ в виде потоков добавленной стоимости между странами-поставщиками в секторе автомобильной промышленности (рис. 4), который оказался наиболее подвержен процессам офшоринга⁷⁵. Центральную роль в формировании ГСЦ по-прежнему играют компании США и Германии (Франция и Британия несколько потеснились на периферию), но за последние 15–20 лет существенно возросла роль Китая, несколько потеснившего Японию.

В табл. 2 сопоставлена степень фрагментации мирового производства автомобилей в 1995 и 2008 г. на национальном, макрорегиональном и глобальном уровнях, демонстрирующая структуру и динамику процессов образования ГСЦ. Сопоставление показывает следующее. Во-первых, за этот

74. Los B., Timmer M., de Vries G. J. Global Value Chains: 'Factory World' Is Emerging // The Age of Global Value Chains: Maps and Policy Issues / J. Amador, F. di Mauro. London: CEPR Press, 2015. P. 36–47.

75. Sturgeon T. J., van Biesebroeck J., Gereffi G. Value Chains, Networks and Clusters // Journal of Economic Geography. 2008. Vol. 8. No. 3. P. 297–321.

период объем добавленной стоимости, создаваемой внутри национальных экономик, практически повсеместно сократился, т.е. все меньшая часть продуктов стала производиться внутри одной страны и все большая – в рамках международной кооперации. Во-вторых, в 2008 г. макрорегиональный формат цепочек (кооперация компаний соседних стран) все еще оставался преобладающим по сравнению с глобальным, особенно в Европе. В-третьих, несмотря на это преобладание, образование цепочек в масштабах всей глобальной экономики (*глобализация производства*) идет быстрее, чем в масштабах отдельных макрорегионов (*регионализация производства*).

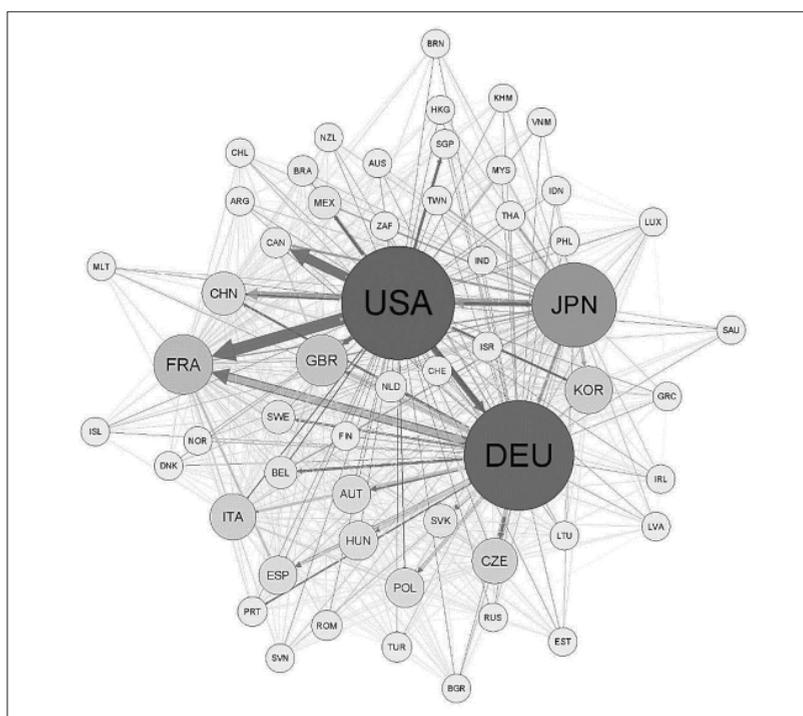


Рис. 4. Сеть потоков добавленной стоимости и ее основные поставщики в автомобильной промышленности, 2009 г.

Примечание. Размер кругов отражает долю рынка страны-поставщика. Толщина линий отражает долю потока во всем объеме торговли внутри сектора автомобильной промышленности.

Источник: Santoni, Tagliani, 2015.

Таблица 2. Фрагментация мирового производства автомобилей на национальном, макрорегиональном и глобальном уровнях в 1995 и 2008 г.

Страна финальной сборки	Конечная продукция, млн долл., 2008	Добавленная стоимость в 2008 г.			Изменения относительно 1995 г.		
		Нац. уровень	Макрорег. уровень	Глоб. уровень	Нац. уровень	Макрорег. уровень	Глоб. уровень
Евросоюз							
Германия	248374	0,66	0,19	0,15	-0,13	0,05	0,07
Франция	117710	0,60	0,24	0,16	-0,12	0,05	0,07
Великобритания	58855	0,64	0,18	0,17	-0,07	0,01	0,06
Испания	56055	0,61	0,25	0,14	-0,08	0,02	0,06
Италия	52600	0,68	0,17	0,15	-0,09	0,03	0,07
Швеция	22960	0,54	0,29	0,18	-0,11	0,03	0,08
Бельгия	18961	0,37	0,41	0,23	-0,05	-0,03	0,08
Польша	17819	0,55	0,29	0,16	-0,20	0,10	0,10
Чехия	15146	0,48	0,36	0,15	-0,11	0,05	0,06
Нидерланды	13704	0,51	0,27	0,22	-0,01	-0,03	0,03
Австрия	10364	0,47	0,37	0,16	-0,12	0,06	0,06
Венгрия	8902	0,36	0,45	0,19	-0,20	0,15	0,05
Словакия	8610	0,32	0,44	0,24	-0,20	0,08	0,12
Румыния	8257	0,67	0,19	0,13	-0,09	0,05	0,04
ЮВА							
Китай	210714	0,79	0,05	0,16	-0,05	-0,01	0,07
Япония	204072	0,83	0,04	0,13	-0,11	0,03	0,09
Южная Корея	73515	0,64	0,13	0,24	-0,13	0,05	0,08
Тайвань	7740	0,62	0,15	0,23	-0,05	0,03	0,02
НАФТА							
США	348461	0,77	0,05	0,18	-0,07	0,02	0,06
Канада	71564	0,55	0,24	0,21	0,00	-0,07	0,08
Мексика	58633	0,62	0,17	0,21	-0,02	-0,07	0,09
Другие страны							
Бразилия	68271	0,77	0,05	0,18	-0,10	0,02	0,08
Россия	34453	0,61	0,17	0,22	-0,23	0,08	0,14
Турция	12371	0,64	0,20	0,16	-0,17	0,07	0,09

Источник: Timmer et al., 2015.

Эти данные, со своей стороны подтверждают: углубленные глобализации и распространение ГСЦ ведет к более сбалансированному размещению их звеньев по территориям мира, а соответственно, и к более сбалансированному участию стран Запада и Востока в международном разделении труда.

2.4. ПАРАМЕТРЫ УЧАСТИЯ СТРАН И ТЕРРИТОРИЙ В МЕЖДУНАРОДНОМ РАЗДЕЛЕНИИ ПРОИЗВОДСТВА

Для анализа и регулирования усложнившихся процессов международной кооперации необходимо отслеживать степень вовлеченности в глобальные цепочки не только самих компаний, но и национальных экономик в целом. В этих целях эксперты ОЭСР и ВТО разработали специальный *индекс участия страны в ГСЦ* (*GVC participation index*), который позволяет преодолеть ограниченность традиционной внешнеторговой статистики, оценивающей международную специализацию стран по отраслевому принципу (производство целого продукта), а вовсе не по принципу выполнения ими отдельных бизнес-функций или производственных задач.

Индекс участия в ГСЦ рассчитывается как суммарная доля в совокупном экспорте страны двух составляющих — внешней и внутренней добавленной стоимости, произведенной в рамках глобальной цепочки. *Внешняя добавленная стоимость* в национальном экспорте создается в нисходящем звене цепочки за пределами страны и импортируется ею из стран-поставщиков в качестве продукта для дальнейшей обработки. *Внутренняя добавленная стоимость* создается самой страной в ходе обработки (обогащения, сборки) импортированного изделия для производства собственного продукта и его экспорта в третью страну, где находится восходящее звено цепочки. Такая методика оценки экспорта позволяет полнее судить о реальном стоимостном вкладе страны в мировое производство, какую бы специализированную нишу в вертикали глобальных цепочек она ни занимала (начальные, срединные или конечные звенья)⁷⁶.

К числу государств с высоким уровнем участия в глобальных цепочках (более 70%) относятся Тайвань, Сингапур

76. OECD. *Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains*. Paris: OECD Publishing, 2013.

и Малайзия, т.е. небольшие страны, широко ориентированные на экспортный спрос. На территории ЕС, по оценке ОЭСР, глобальные цепочки распространены относительно менее широко, чем в ЮВА, но по степени вовлеченности стран в сложившиеся цепочки Европа вполне сопоставима с Азией. Безусловным лидером здесь является маленький, но высокоразвитый Люксембург (свыше 80%), этот показатель сравнительно высок и у ряда других европейских экономик — Словакии, Норвегии, Венгрии, Бельгии, Чехии и Эстонии (60 – 66%)⁷⁷.

Внутри отдельных географических ареалов, где большинство стран настроено на экспортную ориентацию, формирование ГСЦ шло особенно интенсивно, что резко подстегнуло дальнейшее развитие процессов регионализации. Например, в Балтийском макрорегионе в силу образования ГСЦ три страны Балтии и Польша стали наращивать специализацию на обслуживании конкретных региональных рынков — стран Западной Европы и России. При этом и небольшие догоняющие экономики Балтии, и их передовые скандинавские соседи, входящие в Балтийский макрорегион, оказались вовлечены в ГСЦ достаточно глубоко и равномерно⁷⁸. В то же время статистика свидетельствует, что для крупных экономик как развитых, так и развивающихся, имеющих емкий внутренний рынок, пока характерна относительно меньшая глубина участия в ГСЦ (по США и Китаю индекс на уровне 40 и 46% соответственно) (рис. 5).

Описывая участие стран в ГСЦ, эксперты ОЭСР также рассчитывают *индекс дистанции до конечного спроса* (*distance to final demand*) по шести отраслям промышленности. Чем ниже индекс, тем ближе находится страна к концу цепочки и уровню максимальной добавленной стоимости, т.е. к стадии создания и продажи конечной продукции отрасли. Соответственно, более высокое значение индекса ставит

77. Encyclopedia of Networked and Virtual Organizations, 2008.

78. В.Е. Малыгин. Сетевая кооперация в политике роста: опыт Северной Европы // Вестник Института экономики РАН. 2013. № 2. С. 112–130.

страну ближе к начальным звеньям цепочки, свидетельствуя о том, что она может специализироваться на производстве и экспорте промежуточной продукции отрасли, т.е. передавать ее на более поздние стадии обработки, расположенные в других странах. Например, если взять цепочки, сложившиеся в секторе электроники Балтийского макрорегиона, то самая короткая дистанция до конечного спроса и, соответственно, наименьшее значение индекса окажется у трех скандинавских государств (Швеция, Финляндия, Дания), а самая длинная – у трех стран Балтии (Эстония, Латвия и Литва). Это значит, что экономики Балтии снабжают скандинавских соседей материальными и нематериальными компонентами, а те, в свою очередь, заняты финальной обработкой продукта и его экспортом конечным потребителям.

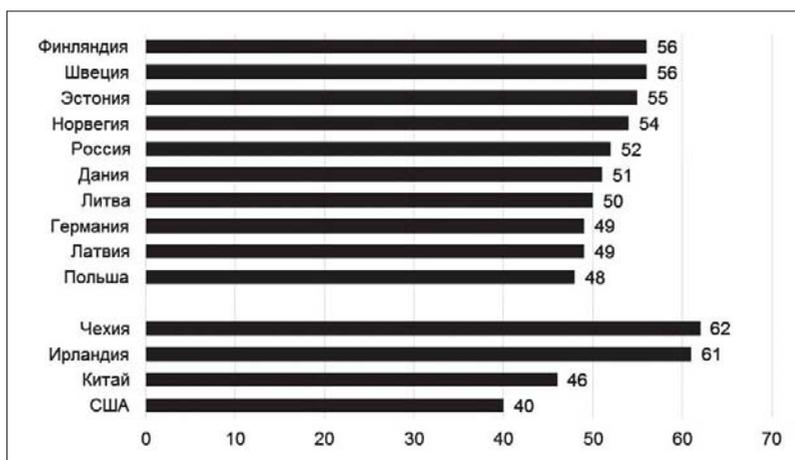


Рис. 5. Страны Балтийского макрорегиона: индекс участия в глобальных цепочках, 2009 г., %

Примечание. Чем выше индекс, тем глубже страна вовлечена в ГЦЦ.

Источник: OECD.Stat. OECD Global Value Chains indicators – May 2013.

Участие в цепочках на условиях подряда позволяет догоняющим экономикам осваивать новые компетенции, диверсифицировать производство и улучшать свою специализацию, в частности, переходить от поставок на мировой

рынок массовых промышленных изделий к торговле высокодоходными наукоемкими услугами. Примером может служить та же кооперация стран Балтии и Скандинавии в сфере электроники и телекоммуникаций. Так, Эстония благодаря аутсорсинговому обслуживанию шведской *Ericsson* сумела к 2000-м гг. стать заметным производителем телекоммуникационного оборудования, а в последние годы значительно нарастить экспорт услуг по созданию и поддержке систем передачи данных, резко сократив долю сборки серийной электроники в своем совокупном экспорте (с 30% в 2000 г. до менее 5% к 2012 г.)⁷⁹.

Эконометрический анализ растущего распространения ГСЦ, недавно проведенный на примере Азии, позволил уточнить факторы, повышающие выгоду стран от участия в таких цепочках⁸⁰.

Во-первых, важными общеэкономическими драйверами, ускоряющими встраивание страны в ГСЦ, выступает улучшение таких внутренних факторов, как *качество правовой среды, человеческого капитала и базовой инфраструктуры, а также — низкий уровень таможенных тарифов и других внешнеторговых барьеров.*

Во-вторых, на отраслевом уровне это улучшение требует дальнейшей детализации, в частности применительно к высоко- и низкотехнологичным секторам. Например, для встраивания в ГСЦ по линии низкотехнологичных отраслей стране нужно развивать школьное образования, а по линии хайтека — повышать качество специального высшего образования. Точно так же либерализация трудового законодательства дает стране импульс для участия в низкотехнологичных звеньях цепочек, тогда как для участия в высокотехнологичных звеньях этого недостаточно.

79. *Tiits M., Kalvet T.* Nordic Small Countries in the Global High-Tech Value Chains: The Case of Telecommunications Systems Production in Estonia. Working Papers in Technology Governance and Economic Dynamics. No. 38, 2012.

80. *Cheng K. et al.* Reaping the Benefits from Global Value Chains. IMF Working Papers. WP/15/204, 2015.

В-третьих, существует показатель *доли дохода страны от участия в ГСЦ (share of value added along a GVC captured by a country)*, т.е. доли присвоения совместно создаваемой добавленной стоимости. Фактически он отражает выгоды от участия в международном разделении труда. Чем ближе дистанция страны до конечного спроса, тем большая добавленная стоимость, создаваемая в рамках данной цепочки, ей достается. Причем продвижение к звеньям с более высоким уровнем добавления стоимости (понятие *upstreamness*) приносит относительно больше выигрыша для высокотехнологичных секторов экономики, чем для низкотехнологичных, поскольку эти звенья связаны, как правило, с R&D и большей наукоемкостью.

В-четвертых, страна может *повысить долю дохода от участия в ГСЦ двумя способами* – за счет подъема национальных компаний на более высокие стадии ГСЦ (интеграция в звенья с большей добавленной стоимостью) и путем улучшения индекса экономической сложности, отражающего степень диверсифицированности экономики⁸¹, в том числе – за счет расширения своего отраслевого участия в разных ГСЦ. Напротив, страна теряет возможные доходы от участия в международном разделении труда при повышении импортных тарифов на ввоз промежуточных товаров или при иных факторах свертывания своего участия в ГСЦ.

ЛИТЕРАТУРА

В.Б. Кондратьев. Мировая экономика как система глобальных цепочек стоимости // Мировая экономика и международные отношения. 2015. № 3. С. 5–17.

81. Индекс экономической сложности (*Economic complexity index*) отражает степень диверсификации производственной структуры страны и ее производственные возможности на уровне каждого промышленного сектора, позволяя определять их вклад в добавленную стоимость национального экспорта.

- В.Е. Малыгин. Сетевая кооперация в политике роста: опыт Северной Европы // Вестник Института экономики РАН. 2013. № 2. С. 112–130.
- Н.В. Смородинская. Глобализированная экономика: от иерархий к сетевому укладу. М.: Институт экономики РАН, 2015.
- Н.В. Смородинская, В. Е. Малыгин, Д.Д. Катуков. Как укрепить конкурентоспособность в условиях глобальных вызовов: кластерный подход. М.: Институт экономики РАН, 2015.
- Baldwin R. Global Supply Chains: Why They Emerged, Why They Matter, and Where They Are Going // Global Value Chains in a Changing World / D. K. Elms, P. Low. Geneva: WTO Publications, 2013. P. 13–59.
- Baldwin R. Integration of the North American Economy and New-Paradigm Globalization. CEPR Discussion Papers. No. 7523, 2009.
- Baldwin R., Venables A. J. Spiders and Snakes: Offshoring and Agglomeration in the Global Economy // Journal of International Economics. 2013. Vol. 90. No. 2. P. 245–254.
- Banga R. Measuring Value in Global Value Chains. UNCTAD Regional Value Chains Background Papers. RVC-8, 2013.
- BDF. State of the Region Report 2013: The Top of Europe – Plowing Ahead in the Shadows of a Fractured Global Economy. Copenhagen: Baltic Development Forum, 2013.
- Cattaneo O., Gereffi G., Staritz C. Global Value Chains in a Postcrisis World: Resilience, Consolidation, and Shifting End Markets // Global Value Chains in a Postcrisis World: A Development Perspective / O. Cattaneo, G. Gereffi, C. Staritz. Washington, DC: The World Bank, 2010. P. 3–20.
- Cheng K. et al. Reaping the Benefits from Global Value Chains. IMF Working Papers. WP/15/204, 2015.
- Coe N. M., Dicken P., Hess M. Global Production Networks // Journal of Economic Geography. 2008. Vol. 8. No. 3. P. 271–295.
- Commodity Chains and Global Capitalism / G. Gereffi, M. Korzeniewicz. London: Praeger, 1994.

- De Backer K., Miroudot S.* Mapping Global Value Chains. OECD Trade Policy Papers. No. 159, 2013.
- Gereffi G. et al.* Globalisation, Value Chains and Development // *IDS Bulletin*. 2001. Vol. 32. No. 3. P. 1–8.
- Gereffi G.* Global Value Chains in a Post-Washington Consensus World // *Review of International Political Economy*. 2014. Vol. 21. No. 1. P. 9–37.
- Gereffi G., Christian M.* The Impacts of Wal-Mart // *Annual Review of Sociology*. 2009. Vol. 35. No. 1. P. 573–591.
- Gereffi G., Humphrey J., Sturgeon T. J.* The Governance of Global Value Chains // *Review of International Political Economy*. 2005. Vol. 12. No. 1. P. 78–104.
- Grossman G. M., Rossi-Hansberg E.* Trading Tasks: A Simple Theory of Offshoring // *American Economic Review*. 2008. Vol. 98. No. 5. P. 1978–1997.
- Henderson J. et al.* Global Production Networks and the Analysis of Economic Development // *Review of International Political Economy*. 2002. Vol. 9. No. 3. P. 436–464.
- Hudson R.* Conceptualizing economies and their geographies // *Progress in Human Geography*. 2004. Vol. 28. No. 4. P. 447–471.
- Huwart J.-Y., Verdier L.* Economic Globalisation: Origins and Consequences. Paris: OECD Publishing, 2013.
- Johnson R. C., Noguera G.* Accounting for Intermediates // *Journal of International Economics*. 2012. Vol. 86. No. 2. P. 224–236.
- Ketels C. H.* Clusters, Cluster Policy, and Swedish Competitiveness in the Global Economy. Expert Reports to Sweden's Globalisation Council. No. 30, 2009.
- Ketels C. H., Memedovic O.* From Clusters to Cluster-Based Economic Development // *International Journal of Technological Learning, Innovation and Development*. 2008. Vol. 1. No. 3. P. 375–392.
- Locke R. M.* The Promise and Limits of Private Power: Promoting Labor Standards in a Global Economy. Cambridge: Cambridge University Press, 2013.

- Los B., Timmer M., de Vries G. J.* Global Value Chains: 'Factory World' Is Emerging // *The Age of Global Value Chains: Maps and Policy Issues* / J. Amador, F. di Mauro. London: CEPR Press, 2015. P. 36–47.
- OECD, WTO. Trade in Value Added: Russian Federation, 2015.
- OECD. Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains. Paris: OECD Publishing, 2013.
- Porter M.E.* Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. New York, NY: Free Press, 1985.
- Santoni G., Taglioni D.* Networks and Structural Integration in Global Value Chains // *The Age of Global Value Chains: Maps and Policy Issues* / J. Amador, F. di Mauro. London: CEPR Press, 2015. P. 68–84.
- Sölvell Ö.* The Multi-Home-Based Corporation: Solving an Insider-Outsider Dilemma // *Innovation and Institutional Embeddedness of Multinational Companies* / M. Heidenreich. Cheltenham: Edward Elgar, 2012. P. 59–76.
- Sturgeon T. J., van Biesebroeck J., Gereffi G.* Value Chains, Networks and Clusters // *Journal of Economic Geography*. 2008. Vol. 8. No. 3. P. 297–321.
- The Group of Twenty. G20 Leaders Declaration. G20 Trade and Investment Promotion Summit. Los Cabos, Mexico, 18–19 June 2012, 2012.
- Tiits M., Kalvet T.* Nordic Small Countries in the Global High-Tech Value Chains: The Case of Telecommunications Systems Production in Estonia. Working Papers in Technology Governance and Economic Dynamics. No. 38, 2012.
- Timmer M. P. et al.* An Illustrated User Guide to the World Input-Output Database // *Review of International Economics*. 2015. Vol. 23. No. 3. P. 575–605.
- UNCTAD. World Investment Report 2013: Global Value Chains: Investment and Trade for Development. New York, NY: United Nations, 2013.
- WTO. Trade in Value Added and Global Value Chains: Russian Federation, 2016.

ТЕНДЕНЦИИ НА МИРОВЫХ РЫНКАХ КАПИТАЛА В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД

Глобальный кризис 2008–2009 гг. затронул все без исключения экономики мира, сектора и отрасли национальных хозяйств, сферу международных экономических отношений, и прежде всего мировые финансовые рынки. Его последствия дают о себе знать до сих пор.

3.1. РЕАКЦИЯ НА КРИЗИС: УСИЛЕНИЕ ФИНАНСОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Одной из фундаментальных причин финансового кризиса и последовавшего за ним европейского долгового кризиса стало несоответствие степени финансовой глубины мировой экономики и системы управления глобальными финансами. С одной стороны, расширилась сфера деятельности, которая либо не попадала под финансовое регулирование, либо регулировалась крайне слабо: новые финансовые инструменты и секьюритизация, тeneвая банковская система. С другой стороны, открытие экономик и либерализация движения капитала, охватившие большое количество стран, создавали условия для непрогнозируемого движения «горячих денег», спекулятивного притока краткосрочного капитала, его бегства, возникновения «финансовых инфекций». Наличие больших неконтролируемых лагун в сочетании со свободным перемещением большой массы «легких денег» способствовали увеличению волатильности всей мировой финансовой системы, возникновению в ней серьезных рисков.

О необходимости создания новой финансовой архитектуры заговорили еще после кризиса 1997–1998 гг., однако быстрое восстановление рынков и рост финансовых активов

отложили решение этого вопроса. Кризис 2008 г. заставил всерьез задуматься об обновлении всей системы мировых финансов, в том числе улучшении регулирования трансграничных потоков капитала.

Выстраивание новой финансовой архитектуры — сложная и требующая длительного времени задача, в решении которой можно выделить, на наш взгляд, два важных направления. Во-первых, это создание многоуровневой и многополярной системы регулирования. Во-вторых, это перевод национальных финансовых систем на единые международные правила, обеспечение прозрачности и регулируемости всех финансовых сегментов.

В 2008 г. возник новый международный орган, к компетенции которого отнесены выработка правил игры на мировом финансовом рынке и обеспечение устойчивого развития мировой экономики в будущем — «Большая двадцатка» (G-20). На долю стран, входящих в эту организацию, приходится около 85% мирового ВВП, 90% глобальных финансовых активов. Весьма важно, что в ней представлены десять развитых стран и десять стран с развивающейся и переходной экономикой. Фактически «двадцатка» по структуре и устройству — «реальный символ многополярности, первый сбалансированный механизм урегулирования конфликтов финансовых интересов между группами развивающихся и развитых экономик»⁸².

Формулируя общие принципы проведения реформы финансовой системы, G-20 отмечает, что «регулирующие инстанции должны укреплять сотрудничество и координировать свои действия во всех секторах финансовых рынков, в том числе применительно к трансграничному движению капитала»⁸³.

Важным является также то, что в отличие от G-7/G8, стоявших в одном ряду с другими международными органи-

82. Миркин Я.М. Развивающиеся рынки и Россия в структуре глобальных финансов: финансовое будущее, многолетние тренды / М.: Магистр, 2015. С.79.

83. РИА Новости http://ria.ru/crisis_news/20081117/155323853.html#ixzz41kVPBPnN.

зациями, «группа двадцати» имеет принципиально иной статус – верховный. Эта организация выступает с конкретными глобальными инициативами и является двигателем реформ, что находит отражение в итоговых документах проведенных ею десяти саммитов.

За практическое воплощение основных принципов реформ отвечает еще один новый орган, созданный в 2009 г., – Совет по финансовой стабильности (СФС). В Совет входят центральные банки и финансовые регуляторы стран–членов G-20, а также представители азиатских финансовых центров, Нидерландов (в качестве «хаба» прямых инвестиций), ведущих международных экономических организаций. В обязанности СФС входит координация деятельности международных и национальных институтов регулирования, макропруденциальный надзор, гармонизация финансовых систем, обеспечение финансовой стабильности.

К международным организациям второго эшелона, участвующим в выработке мер регулирования финансовых рынков, относятся ОЭСР, МВФ, Группа Всемирного банка, Банка международных расчетов, Базельский комитет по банковскому надзору, Международная организация комиссий по ценным бумагам (IOSCO). Эти организации также постепенно реформируются. В частности, в начале 2016 г. вступило в силу запущенное еще 5 лет назад перераспределение квот в МВФ, усиливающее позиции развивающихся стран.

Новые регулирующие институты возникают и на региональных уровнях. Наиболее интенсивно этот процесс происходит в еврозоне, где он являет собой ответ на европейский долговой кризис. В 2011 г. была образована Европейская система финансового надзора, годом позже – Европейский стабилизационный механизм. Действуют антикризисный фонд ЕврАзЭС (с 2009 г.), антикризисный фонд стран BRICS. В 2009 г. начал работу Банкосур, созданный странами–членами МЕРКОСУР. Роль региональных стабилизационных фондов призваны играть соглашения о валютных свопах (пул

валютных резервов для поддержания ликвидности в случае возникновения кризисных ситуаций в странах-участницах), заключенные центральными банками разных стран. Такие соглашения достигнуты в 2007–2013 гг. между Федеральной резервной системой США и банками 16 стран, между Центральными банками АСЕАН, КНР, Японии и Республики Корея (2010–2013 гг.), Народным банком Китая и банками 14 стран (2008–2013 гг.).

Переход национальных систем финансового регулирования на международные стандарты происходит по многим векторам, причем массив глобальных стандартов постоянно расширяется. Важным направлением в этой области стало повсеместное внедрение требований к капиталу и системам управления рисками, выработанных Базельским комитетом по банковскому надзору. Все главные финансовые центры «двадцатки» обязались к 2011 г. принять стандарты «Базель-2», дополненные показателем *«leverage ratio»* (отношение уровня заемного капитала к собственному). Переход к стандартам «Базель-3» начался в 2012 г. и должен завершиться в 2019 г. Новый стандарт еще больше усиливает требования к структуре собственных средств банков, соотношению левериджа с достаточностью капитала, а также вводит обязательные требования по увеличению банковской ликвидности. Они предполагают возможность покрытия чистых оттоков наличности в течение 30 дней за счет высоколиквидных активов банка. Новые требования к капиталу и система управления рисками в банковской сфере способствуют укреплению финансовой стабильности, но ограничивают кредитную деятельность банков, что может негативно сказаться на экономическом росте.

Еще одно направление преобразований связано с упорядочением и повышением прозрачности финансовых инноваций. В рамках регулирования рынка деривативов было принято решение о переводе контрактов, связанных со стандартизированными внебиржевыми производными инструментами, на фондовые биржи и организованные электронные

торговые площадки. В отношении продуктов секьюритизации проводятся мероприятия по их постоянному мониторингу, увеличению балансовой прозрачности, повышению уровня финансовой образованности и риск-менеджменту. Под контроль надзорных органов попали рискованные хедж-фонды, разработаны также согласованные мероприятия по воздействию на налоговые гавани.

Внедрение международных стандартов охватывает не только банковскую деятельность, но и принципы организации инфраструктуры финансовых рынков (разработаны IOSCO), международные стандарты бухгалтерской отчетности и аудита и др. Отдавая должное огромной работе, которая была проделана международным сообществом в рамках реформирования мировой валютно-финансовой системы, следует отметить, что развитие глобальных финансов (их структура, объемы, динамика, новые инструменты и новые участники) будет неизбежно опережать международное и государственное регулирование.

3.2. ВОССТАНОВЛЕНИЕ: ДО ПИКОВЫХ ОБЪЕМОВ ПОКА ДАЛЕКО

Мировой кризис и последовавший за ним долговой кризис в еврозоне в наибольшей мере отразились на международном перемещении капитала. Совокупный объем трансграничных инвестиций (прямых иностранных инвестиций – ПИИ, кредитов и депозитов, покупки иностранных акций и облигаций) упал практически в шесть раз. Беспрецедентные по масштабам меры, принятые в рамках G20 и в большинстве государств по борьбе с финансово-экономическим кризисом, помогли стабилизировать и активизировать финансовые рынки, а мировая экономика с 2010 г. перешла к фазе подъема. Объемы трансграничного перемещения капитала также увеличивались, дойдя примерно до 50% от пиковых показателей предкризисного 2007 г. (рис. 1).



Рис. 1. Трансграничное движение капитала в 1980–2012 гг.
Источники: McKinsey Global Institute analysis (2013); IMF Balance of Payments.

Процесс восстановления рынков капитала в посткризисный период характерен не только выходом на более низкие количественные показатели, но и изменениями на качественном уровне. Основу движения капитала накануне кризиса составляли в значительной степени «горячие деньги», создающие избыточную ликвидность и инфляцию в одних странах и одновременно дефицит финансовых ресурсов в других. Так, с 2002 по 2007 г. объем прямых иностранных инвестиций увеличился в 2,5 раза против почти пятикратного роста портфельных и прочих вложений. В посткризисный период этот дисбаланс в потоках капитала был сглажен. Доля наименее подверженных циклическим колебаниям прямых инвестиций увеличилась с 22 почти до 40% при снижении удельного веса ссуд и займов (табл.1). Причем такой рост наблюдался как на развитых, так и на развивающихся рынках.

Таблица 1. Структура и динамика мировых потоков капитала

Год	Всего трлн долл.	Прямые инвестиции		Портфельные и прочие	
		трлн долл.	%	трлн долл.	%
2002	3,2	1,0	31	2,2	69
2007	11,8	2,6	22	9,2	78
2008	2,2	2,1	98	0,1	2
2009	1,7	1,4	86	0,3	14
2010	6,1	1,7	28	4,4	72
2011	5,3	2,0	39	3,2	61
2012	4,6	1,7	38	2,9	62

Источник: McKinsey Global Institute. Financial globalization: Retreat or reset? P.40.

Наиболее острая фаза кризиса пришлась на 2008–2009 гг., когда он, начавшись в США, распространился на страны ЕС, Японию и другие государства, а затем из развитых стран перекинулся на развивающиеся рынки и государства с переходной экономикой (так называемая первая волна). Вторая волна 2010–2013 гг. связана с долговыми проблемами стран еврозоны.

Кризис по-разному отразился на развитых и развивающихся рынках. На развитые экономики пришлось 96% общего сокращения притока капитала в период 2007–2011 гг. Потрясения на американском рынке передались в Европу, в первую очередь через кредитный рынок. Американские банки, оказавшись в затруднительном положении, стали отказывать своим европейским партнерам в обычных для банковского сообщества ежедневных кредитах. Истощение каналов денежного обращения моментально сковало банковскую систему ЕС и еврозоны. Столкнувшись с нехваткой ликвидности, европейские банки вынуждены были наращивать пассивы и ограничивать рост активов. Займы местным нефинансовым учреждениям расширились по мере роста депозитов домохозяйств и компаний, но объем трансграничных займов резко сократился. В итоге кредитный кризис сказался на европейской экономике гораздо сильнее, чем на американской, поскольку в Европе главным источником финансирования бизнеса являются банки, а в США – фондовый рынок⁸⁴. В результате Западная Европа стала лидером падения в перемещении капитала (72%). Наиболее пострадавшими сегментами оказались прочие инвестиции и портфельные вложения в облигации, на них пришлось 78% спада (табл. 2).

84. Буторина О.П. Причины и последствия кризиса в зоне евро // Вопросы экономики. 2012, № 12, с. 98–115.

Таблица 2. Изменения в глобальных потоках капитала по видам активов и группам стран, % от общего падения за 2007–2011 гг.

Страны/инвестиции	Прямые	Портфельные		Прочие	Всего
		акции	облигации		
Развитые страны	-9	-11	-29	-47	-96
Еврозона	-2	-4	-14	-19	-40
Великобритания	-3	-1	-5	-13	-21
Зап. Европа (Другие)	-2	0	-2	-7	-11
США	-1	-4	-9	-4	-18
Другие развитые страны	-1	-2	1	-4	-6
Развивающиеся страны	1	-2	1	-4	-4
Китай	1	0	0	1	2
Другие развивающиеся страны	0	-2	1	-5	-6
Всего	-9	-13	-28	-50	-100

Источники: IMF Balance of Payments; McKinsey Global Institute analysis. Суммы могут не сходиться из-за округления.

Начавшееся в 2010 г. оживление мировой экономики в Европейском регионе было прервано чередой долговых кризисов в Греции, Ирландии, Португалии, Испании, на Кипре. Снижение кредитных рейтингов стран-должников отразилось на стоимости выпущенных ими ранее облигаций и возможности размещать новые займы. Это, в свою очередь, ограничило доступ местных банков к ликвидности на кредитных рынках. Из-за нехватки ликвидности банки Германии и других «сильных» стран еврозоны стали выводить средства из слабых стран, жертвуя при этом своими филиалами. Тем не менее, по мере выхода из рецессии страны зоны евро уже перестают быть чистыми заемщиками и вновь превращаются в чистых кредиторов (табл.3).

Таблица 3. Чистые финансовые потоки, млрд долл., и прирост ВВП в отдельных странах и группах стран

Страны и группы стран	2007	2013	2014	2015*	2016**
Страны с развитой экономикой					
<i>Сальдо финансового счета</i>	-284,4	227,9	480,7	520,6	399,1
Прямые инвестиции	529,5	180,7	364,2	100,8	215,3
Портфельные инвестиции	-1008,5	-227,2	-152,7	137,8	-50,2
Производные финансовые инструменты	175,4	48,4	-62,6	-77,4	-88,6
Прочие инвестиции	-47,8	123,3	196,6	243,5	251,5
Изменение резервов	67,2	153,7	135,8	114,2	70,9
<i>Реальный ВВП (%)</i>	2,8	1,1	1,8	1,9	2,1

Окончание табл. 3

Страны и группы стран	2007	2013	2014	2015*	2016**
Соединенные Штаты					
<i>Сальдо финансового счета</i>	-617,3	-395,8	-239,6	-198,8	-289,7
Прямые инвестиции	192,9	112	225,4	-26,3	111,7
Портфельные инвестиции	-775,8	-25,7	-167	119,5	-85,3
Производные финансовые инструменты	-6,2	2,2	-54,4	-63,4	-33
Прочие инвестиции	-28,2	-481,2	-240,1	-224,5	-283,1
Изменение резервов	0,1	-3,1	-3,6	-4,2	0
<i>Реальный ВВП (%)</i>	1,8	1,5	2,4	2,5	2,6
Зона евро					
<i>Сальдо финансового счета</i>	92,2	544,4	391,5
Прямые инвестиции	107,6	18,2	26,2
Портфельные инвестиции	-108,4	-14,7	125,2
Производные финансовые инструменты	8,5	43,5	60,3
Прочие инвестиции	82,4	491,1	173,8
Изменение резервов	2,1	6,3	6
<i>Реальный ВВП (%)</i>	3	-0,3	0,9	1,5	1,7
Япония					
<i>Сальдо финансового счета</i>	224,3	-9,6	51,1	142,4	123,5
Прямые инвестиции	51,7	139,4	110,9	100,5	95,8
Портфельные инвестиции	-68,3	-280,6	-42,9	32,9	33,3
Производные финансовые инструменты	-2,9	58,1	32,9	29,9	30,3
Прочие инвестиции	207,3	34,8	-58,2	-30,7	-45,4
Изменение резервов	36,5	38,7	8,5	9,8	9,5
<i>Реальный ВВП (%)</i>	2,2	1,6	-0,1	0,6	1
Страны с формирующимся рынком					
<i>Сальдо финансового счета</i>	582,3	16	-72,8	-6	-43,1
Прямые инвестиции	-439,3	-495,3	-453,1	-343,9	-357,3
Портфельные инвестиции	-24,4	161,5	-127	-54,3	-109,6
Производные финансовые инструменты
Прочие инвестиции	-174,2	102,2	391	852,1	357,7
Изменение резервов	1 218,8	572,6	113,8	-459,5	50,7
<i>Реальный ВВП (%)</i>	7,9	4,7	4,6	4	4,3

*Оценка.

**Прогноз.

Источники: Перспективы развития мировой экономики. МВФ. 2015, октябрь; Бюллетень основных прогнозов ПРМЭ. Вашингтон 2016. 19 января; World Economic Situation and Prospects. IMF. 2012.

Отрицательное сальдо финансового счета США сократилось в 2015 г. по сравнению с 2007 г. почти в три раза, основу притока капитала в эту страну составили преимущественно

прочие инвестиции, тогда как ранее это были портфельные инвестиции. Ожидаемое повышение ключевой ставки ФРС, скорее всего, будет способствовать дальнейшему росту импорта Соединенными Штатами кредитных ресурсов.

Япония наряду с Германией и КНР является крупнейшим международным кредитором и традиционно имеет положительное сальдо счета финансовых операций. Исключение составил 2013 г., в котором из-за девальвации иены и роста фондового индекса Никкей чистый приток портфельных инвестиций в страну составил 280 млрд долл. Как и в предкризисный период, Япония остается чистым экспортером прямых инвестиций. В 2014 г. экспорт прямых инвестиций в 18 раз превысил их импорт, а наиболее привлекательными рынками для японских компаний вновь стали развитые страны. Вне еврозоны крупнейшим экспортером и импортером капитала остается Соединенное Королевство, которое уже в 2010 г. преодолело последствия кризиса и демонстрирует высокие темпы экономического роста, привлекающие в страну инвестиции.

В целом развитые страны в движении капитала после сильного падения в период кризиса демонстрировали по мере выхода из него умеренную динамику. В 2015 г., однако, обозначился тренд на оживление операций с капиталом. Этому способствовали более благоприятные финансовые и денежно-кредитные условия, повышение экономической активности. Участники рынка ожидают повышения ставок в США, еврозоне и Соединенном Королевстве. Положительную роль играют такие факторы, как рост кредита нефинансовым фирмам и домохозяйствам, снижение долга домохозяйств, повышение реальных цен на жилье и снижение цен на энергоносители, а также укрепление с весны 2014 г. курса американской валюты.

Если к началу кризиса развитый мир в целом выступал в качестве чистого импортера капитала преимущественно из экспортоориентированных развивающихся стран, то с 2013 г. сальдо финансового счета этой группы стран устойчи-

во находится в положительной зоне. Выравнивание торговых и платежных балансов, падение цен на сырье и происходящая в ряде развитых стран реиндустриализация создают предпосылки к возвращению развитых экономик, в том числе США, к роли чистых экспортеров капитала.

Для группы стран с развивающимися и формирующимися рынками процесс прохождения через кризис с точки зрения уменьшения потоков капитала оказался менее болезненным, чем для развитых стран. Одна из причин этого – меньшая степень финансового развития экономик этих стран по сравнению со странами развитыми⁸⁵. По степени «финансовой глубины», измеряемой отношением финансовых активов к ВВП, развитые страны существенно опережали страны остального мира. Накануне кризиса глобальные финансовые активы во всем мире составляли 355% мирового ВВП, при этом в развитых экономиках – 408, Китае – 222, Азии (без КНР) – 153, Латинской Америке – 126, ЦВЕ и СНГ – 108%⁸⁶.

К 2010 г. на фоне энергичного восстановительного роста объемы поступающих на развивающиеся рынки инвестиций практически достигли предкризисных уровней. Увеличивался и вывоз капитала из этой группы стран. В 2012 г. с учетом средств суверенных фондов экспорт капитала из стран с формирующимися рынками даже превысил его импорт. Если в 2000 г. доля развивающихся государств составляла в трансграничном движении капитала 5%, то к 2012 г. они уже аккумулировали 32% мировых потоков⁸⁷. В 2013 г., по данным Института международных финансов (ИМФ), приток

85. «Финансовое развитие (financial development), финансовая глубина экономики (financial depth), по мнению некоторых специалистов, – это пронизанность экономики финансовыми отношениями, ее насыщенность деньгами, финансовыми инструментами и финансовыми институтами, величина финансовой сферы (накопления, инвестиции, перераспределительные отношения) в сравнении с производственными объемами». См., например: Я.М. Миркин. Развивающиеся рынки и Россия в структуре глобальных финансов: финансовое будущее, многолетние тренды. М.: Магистр, 2015. С. 26.

86. McKinsey Global Institute. Financial globalization: Retreat or reset? P. 14–15.

87. Там же. P. 35–37.

капитала на развивающиеся рынки достиг рекордных 1379 млрд долл. (отток 397 млрд)⁸⁸, после чего последовал разворот потоков капитала (рис. 2).

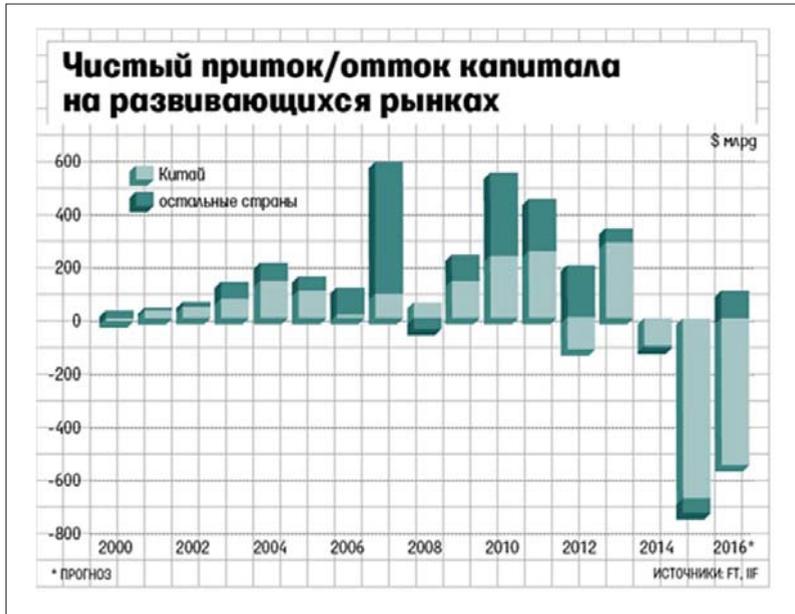


Рис. 2. Иностраный капитал на развивающихся рынках, млрд долл. Источники: Institute of International Finance (IIF), Financial Times (FT).

По итогам 2015 г. чистый отток капитала с развивающихся рынков составил 735 млрд долл., из которых 676 млрд пришлось на Китай. По прогнозам ИМФ, в 2016 г. эта тенденция сохранится и превышение экспорта капитала над импортом составит порядка 450 млрд.⁸⁹ Хотя активнее всего инвесторы выводили деньги из Китая, проблемы экономического роста и большой корпоративной задолженности касаются и других стран. К числу наиболее уязвимых рынков специалисты относят Бразилию, ЮАР и Турцию.

88. IIF. Capital Flows to Emerging Markets. January 14, 2015. URL:<http://www.iif.com/publication/capital-flows/january-2015-capital-flows-emerging-markets>.

89. <http://www.vedomosti.ru/finansce/articles/2016/01/21/624842-ottok-kapitala-735>.

Экономическая динамика в странах с формирующимися и развивающимися рынками снижается пятый год подряд, но все еще обеспечивает 70% мирового роста на фоне окончания цикла сверхвысоких цен на биржевые товары и беспрецедентного кредитного бума. Высокая зависимость банковского и частного сектора от заемных средств и глобальных финансовых условий делает эти страны уязвимыми по отношению к оттоку капитала. Возникают риски инфицирования других развивающихся рынков и переноса нестабильности на развитые экономики.

На перспективы развития мировой экономики, как отмечается в аналитических материалах МВФ, влияют три различных процесса. Во-первых, постепенно замедляется экономический рост в Китае, где происходит переориентация экономики с преимущественно инвестиционного роста и развития обрабатывающей промышленности на развитие потребления и услуг. Во-вторых, сохраняются низкие цены на энергоресурсы и основные биржевые товары. Из-за снижения мировых цен страны-экспортеры биржевых товаров испытали резкое ослабление своих валют, а общая тенденция уменьшения финансовых потоков в страны с формирующимся рынком привела к еще большему падению курсов их национальных валют относительно доллара США, евро и иены. В-третьих, в условиях устойчивого восстановления американской экономики постепенно ужесточается денежно-кредитная политика США, а по мере выхода из рецессии стран еврозоны и Японии смягчается денежно-кредитная политика в этих странах⁹⁰. Можно ожидать, что все эти процессы будут оказывать непосредственное воздействие на трансграничное движение капитала и в ближайшие годы.

90. МВФ. Перспективы развития мировой экономики. Бюллетень 19 января 2016 года. С. 1–2.

3.3. ПРЯМЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В УСЛОВИЯХ «НОВОЙ НОРМАЛЬНОСТИ»

Прямые иностранные инвестиции играют важнейшую роль в трансграничном перемещении капитала: они, как правило, сопровождаются притоком в страны—реципиенты передовых технологий, что содействует экономическому и социальному развитию последних. Этот вид движения капитала меньше подвержен циклическим колебаниям и более устойчив к кризисам. Тем не менее, восстановление докризисных параметров притока прямых инвестиций происходило на длительном временном отрезке и сопровождалось значительными колебаниями. В ходе кризиса приток мировых ПИИ два года подряд снижался более чем на 20%. Последовавший далее восстановительный рост в 2010–2011 гг. вновь сменился падением, пик которого пришелся на 2014 г. (почти 12%). По прогнозам ЮНКТАД (UNCTAD), существенный приток инвестиций в 2015 г. также будет скорректирован в 2016 г. 10–15%-ным снижением, обусловленным, в частности, хрупким экономическим ростом, снижением совокупного спроса, падением прибыли ТНК и усилением контроля за сделками по минимизации налогообложения (табл. 4).

Таблица 4. Динамика мирового ВВП, международной торговли, инвестиций в основной капитал и прямых иностранных инвестиций, %

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016*
ВВП	-2,0	4,1	2,8	2,5	2,4	2,6	2,4	2,4
Мировая торговля	-12,5	13,9	5,4	2,2	2,4	2,8	2,8	н.д.
Инвестиции в основной капитал	-3,5	5,7	5,5	3,9	3,2	2,9	3	4,7
Прямые иностранные инвестиции, %**	-25,2	1,2	17,3	-0,3	-0,6	-11,7	38,0	-10-15
Тран долларов	1,19	1,33	1,56	1,51	1,43	1,28	1,76	1,5

* Прогноз.

** В долларовом исчислении.

Источник: The World Bank, WTO, UNCTAD.

На первый взгляд вызывает недоумение тот факт, что колебания притока прямых иностранных инвестиций про-

исходят на фоне положительной динамики всех других приведенных в таблице макроэкономических показателей. Между тем темпы роста мировой экономики находятся на достаточно низком уровне и не дотягивают до значений, обозначенных в прогнозах международных экономических организаций, а мировая торговля, демонстрируя незначительный прирост физического объема, в стоимостном выражении существенно сокращается. По всей вероятности, инвесторы приспосабливаются к «новой нормальности» и неустойчивому равновесию мировой экономики, которое сопровождается многочисленными экономическими и геополитическими рисками.

По итогам 2015 г. мировые прямые инвестиции достигли посткризисного максимума, незначительно уступив рекордному объему, зафиксированному в 2007 г. (почти 2 трлн долл.). В то же время, как отмечается в докладе *UNCTAD*, из 38% прироста ПИИ в 2015 г. на собственно увеличение инвестиций пришлось 15%, что, конечно, немало. Остальную часть прироста обеспечили отражающиеся в платежном балансе операции по реструктуризации корпоративных финансов⁹¹. *UNCTAD* ожидает, что по мере оживления мировой экономики рост мировых прямых инвестиций возобновится и их объем в 2018 г. превысит показатели 2015 г.⁹²

После кризиса объем инвестиций, поступающих на развивающиеся рынки и рынки стран с переходной экономикой, практически сравнялся с объемом их притока на развитые рынки. В 2013–2014 гг. по импорту капитала в этой форме развивающиеся страны обошли страны развитые, поглотив 59% всех мировых инвестиций. Все более активную роль развивающиеся и переходные экономики играют и в экспорте прямых инвестиций. За три последних года их доля в мировом вывозе капитала увеличилась с 32 до 39%. По этому показателю Китай даже опередил Японию, что отча-

91. World Investment Report 2016. Investor Nationality Policy Challenges. UN Geneva 2016. 232 p. P. X.

92. Там же.

сти связано с либерализацией китайского законодательства в сфере экспорта капитала и снятием ряда ограничений Министерством торговли КНР в 2014 г.⁹³ В целом же промышленно развитые страны остаются главным источником данного вида инвестиций, а США и Европа держат первенство в этом процессе (табл. 5).

Таблица 5. Ввоз/вывоз прямых иностранных инвестиций по отдельным странам и регионам, млрд долл.

Мир и страны	Ввоз ПИИ				Вывоз ПИИ			
	2012	2013	2014	2015	2012	2013	2014	2015
Мир в целом	1 510	1 427	1 276	1 762	1 308	1 310	1 318	1 474
Развитые страны	787	680	522	963	917	825	800	1 065
<i>Европа</i>	483	323	305	504	411	319	311	576
Франция	17	43	15	43	32	25	43	35
Германия	28	12	9	32	62	40	106	94
Великобритания	59	48	53	40	29	-15	-82	-61
Люксембург	143	15	12	25	89	25	23	39
Швейцария	16	0,6	7	69	43	39	-3	70
Нидерланды	20	51	52	73	6	70	56	113
<i>США</i>	188	212	106	380	318	307	316	300
<i>Япония</i>	2	2	2	-2	123	136	114	129
Развивающиеся страны	659	662	698	765	358	409	446	378
в том числе:								
Азия	410	431	468	540	302	359	400	332
Китай	121	124	129	136	88	108	123	128
Гонконг	70	74	114	175	83	81	125	55
Индия	24	28	34	44	9	2	12	7
<i>Африка</i>	55	52	58	54	12	15	15	11
<i>Латинская Америка</i>	190	176	170	168	41	32	31	32
Бразилия	76	53	73	65	-5	-1	2	3
Мексика	20	46	26	30	22	13	8	8
Страны с переходной экономикой	65	85	56	35	33	75	72	31
СНГ	60	79	50	29	32	75	71	31
Казахстан	13	10	8	4	2	2	4	0,6
Российская Федерация	30	54	29	10	28	71	64	27

Источник: World Investment Report 2016. Investor Nationality Policy Challenges. UN Geneva 2016. Annex. Table 1.

93. Россия в международном движении капитала в 2014 – начале 2015 года: аналитический доклад / под ред. А.С. Булатова. М.: МГИМО-Университет, 2015. С. 8.

В 2015 г. баланс в мировых потоках капитала сместился в пользу развитых экономик, на них пришлось 55% общего притока инвестиций, а абсолютные объемы поступающего капитала практически удвоились. Существенный прирост имел место в Европе, в три раза увеличились инвестиции в США. Что касается развивающихся стран, то здесь наблюдалась противоположная тенденция. Девятипроцентный приток ПИИ и рекордный объем в этой группе стран был обеспечен главным образом за счет Азиатского региона, крупнейшего импортера капитала в мире, в то время как Латинская Америка и Африка показали отрицательную динамику.

Согласно данным ЮНКТАД, в 2015 г. продолжилось падение притока прямых инвестиций в страны с переходной экономикой, они сократились на 37% (в 2014 г. – на 34%). Драйвером снижения поступления капитала в эту группу стран стала Российская Федерация. Прежнюю активность иностранных инвесторов, особенно западных, на российском рынке сдерживали усиление геополитической напряженности, антироссийские санкции и негативные прогнозы экономического роста, в том числе из-за снижения цен на сырьевые товары.

Отраслевая структура прямых иностранных инвестиций отражает мировую тенденцию к увеличению в экономиках доли сектора услуг. По итогам 2014 г. в общем объеме накопленных инвестиций 64% приходилось на сферу услуг, в два раза меньше, 27% – на сферу производства, в том числе лишь 7% – на первичный сектор (добычу и переработку полезных ископаемых, сельское хозяйство, рыболовство). Рост доли накопленных инвестиций в сфере услуг за период в 2001–2014 гг. с 5 до 64% связан не только со структурными изменениями в экономике, но и с имевшей место в последнее десятилетие либерализацией этого сегмента⁹⁴. Значительные потоки капитала направились в закрытые ранее для

94. World Investment Report 2015. UNCTAD, New York and Geneva 2015. P. 13 (253).

иностранных инвесторов области, в частности в финансовую сферу и телекоммуникации.

Иначе выглядит отраслевой баланс на рынке трансграничных слияний и поглощений (M&As), который достиг в 2015 г. рекордного уровня в 722 млрд долл. Здесь сектор услуг уступает растущему производственному сектору, на них приходится соответственно 42 и 54%. В значительной мере всплеск активности M&As обеспечили ТНК из развивающихся стран и стран с переходной экономикой, которые приобрели компании в развитых странах в рамках продолжения политики консолидации своих активов. Наиболее интенсивно слияния и поглощения происходили в финансовой сфере (35% всех международных сделок), фармацевтике, металлургии, коммуникациях и медиа-индустрии.⁹⁵

Окончание суперцикла высоких цен на сырьевые товары привело к радикальному сокращению инвестиций в отрасли первичного сектора. Если в 2010–2011 гг. на первичный сектор приходилось 20% всех сделок по слияниям и поглощениям, то в 2014 г. их доля снизилась до 8%, а в 2015 г. — до 4%. Подобная ситуация складывается и на рынке инвестиций, связанных с новым строительством (greenfield projects). Доля таких проектов в первичном секторе снизилась по сравнению с началом десятых годов вдвое и составила в 2013–2015 гг. в среднем 5%⁹⁶.

Согласно опросам более чем 1000 руководителей крупнейших компаний из 89 стран, в ближайшие годы скорее всего будет происходить рост прямых иностранных инвестиций. Положительная оценка перспектив ПИИ основывается на прогнозах роста экономики США, ряда развивающихся стран и региональных группировок. Опрашиваемые эксперты принимают во внимание и имеющее место тенденции по переносу промышленного производства и предоставления услуг на аутсорсинг в третьи страны. По прогнозам UNCTAD, ситуация с низкими ценами на сырье будет оказывать долго-

95. <http://www.ictsd.org/bridges-news/%D0%BC%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8B/>.

96. World Investment Report 2016. Investor Nationality Policy Challenges. UN Geneva 2016. P.30.

срочный эффект на структуру прямых иностранных инвестиций, стимулируя их перелив в обрабатывающие отрасли производства, где расширятся возможности снижения материальных издержек.

Таким образом, для посткризисного периода характерны весьма значительные колебания в притоке мировых прямых инвестиций, обусловленные складывающейся в мире «новой нормальностью». Если на начальном этапе драйвером роста ПИИ выступали развивающиеся страны и страны с переходной экономикой, то с 2015 г. баланс в мировых потоках капитала сместился в пользу развитых экономик. В отраслевом разрезе все более привлекательными становятся вложения в сектор услуг. Что касается производственной сферы, то в ней наблюдается оживление в обрабатывающих производствах на фоне кратного снижения прямых инвестиций во всех формах в сырьевые отрасли.

3.4. ТРАНСГРАНИЧНЫЕ КРЕДИТЫ И МИРОВОЙ РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ: РАЗЛИЧНЫЕ ТРЕНДЫ

Наиболее сильно глобальный кризис ударил по потокам портфельных и прочих инвестиций. Это вполне закономерное явление, связанное со сдуванием пузырей, возникавших из-за чрезмерной финансиализации мировой экономики, отрыва финансовой сферы от реального сектора. В результате кризиса относительная величина годовых портфельных инвестиций снизилась, по данным МВФ, в среднем с 4,2 до 1,4% мирового ВВП, прочие трансграничные вложения упали в еще большей степени, соответственно с 5,0 до 0,4% ВВП.

Самые крупные потери понес рынок межбанковского кредитования: после докризисного экспонентного роста он обрушился почти на 6 трлн долл.⁹⁷ При этом снижение иностранных требований европейских банков составило 3,7

97. James E., McLoughlin K., Runkin E. "Cross-boarder Capital Flows since the Global Financial Crises". Reserve Bank of Australia. Bulletin/June Quarter 2014. P. 66.

тран долл., из которых 2,8 тран пришлось на банки, расположенные в самой Европе⁹⁸. В целом кредиты составили половину от общего падения трансграничных потоков капитала.

Предпринятое после кризиса ужесточение финансового регулирования, в том числе и международных операций, в сочетании с необходимостью оздоровления балансов вынудило банки сокращать международное кредитование (рис. 3).



Рис. 3. Динамика мирового объема трансграничного кредитования, %

Источники: Банк международных расчетов, консолидированная статистика; расчеты МВФ.

В наибольшей степени трансграничное кредитование свернули банки зоны евро, а их место на азиатском континенте отчасти заняли банки Китая и Японии. Некоторый рост международного финансирования в 2014 г. обеспечили заемщики из стран Ближнего Востока, Азии, Африки и Латинской Америки. В целом, по данным Банка международных расчетов, рынки развивающихся стран и стран с переходной экономикой (за исключением России и Украины, где объем привлеченных кредитов сократился) на 10% увеличили спрос на международные кредиты. Драйвером

98. McKinsey Global Institute. Financial globalization: Retreat or reset? P.4.

этого роста выступил Китай, которому были предоставлены займы на 1 трлн долл. из 29-триллионного кредитного портфеля на 2014 г.⁹⁹

Следует отметить, что чрезмерная зависимость от иностранных кредитов создает для принимающих стран риски в случае ухудшения внутренней экономической ситуации или же возникновения глобальных потрясений. Как показал глобальный кризис, через международные банки очень быстро передаются внешние шоки на страну–реципиента зарубежных кредитов. В то же время проведенное МВФ исследование свидетельствует, что кредитная деятельность филиалов и дочерних компаний международных банков в других странах является более устойчивой и безопасной, чем их материнских компаний. В связи с этим МВФ рекомендует принимать меры по стимулированию такого типа кредитования и поощрять дочерние организации глобальных банков использовать местные финансовые ресурсы¹⁰⁰.

С одной стороны, сокращение мировых кредитных потоков способствует улучшению глобальной финансовой стабильности, с другой – негативно влияет на положение получателей кредитов. Это объясняется тем, что прямое трансграничное кредитование банками по-прежнему остается эффективным средством перераспределения сбережений между странами и уменьшение его объемов сужает для заемщиков возможности диверсифицировать источники финансирования.

В структуре глобальных финансовых активов все большую роль играют ценные бумаги, которые постепенно вытесняют банковские депозиты. Тенденция опережающего роста рынков ценных бумаг, в том числе за счет развивающихся экономик, была прервана кризисом. Индикатор «капитализация рынка акций/ВВП» упал в 2–3 раза, но при этом не достиг сверхнизких уровней 1988 г. По оценкам

99. <http://www.vestifinance.ru/articles/46908>.

100. Обзор МВФ. 8 апреля 2015. <http://www.imf.org/external/Russian/pubs/ft/survey/so/2015/POLO>.

специалистов, доля ценных бумаг в глобальных финансовых активах будет увеличиваться и составит к 2020 г. почти три четверти¹⁰¹.

Совокупная стоимость акций мировых фондовых рынков в ходе кризиса упала с 63 трлн долл. в 2007 г. до 25 трлн в 2009 г. По данным агентства *Bloomberg*, только к апрелю 2015 г. капитализация мирового фондового рынка смогла преодолеть рекорд 2007 г., составив 69,8 трлн долл. Хотя в результате кризиса падение испытали абсолютно все фондовые рынки мира, процесс их восстановления происходил по-разному. Так, индекс развивающихся рынков *MSCI Emerging Market* поднялся до уровня 2007 г. уже в 2010 г., а к 2015 г. превзошел его на 20%, после чего вновь пошел вниз. Американский *S&P 500* вернулся к докризисным значениям намного позже, в середине 2013 г., после чего продемонстрировал уверенный рост – 40% (по состоянию на август 2015 г.). Совсем иначе обстоят дела с индексом акций Токийской биржи – *TOPIX*, он восстановился после кризисного падения только во второй половине 2015 г. Что же касается континентального европейского *DJ Euro Stoxx*, то, несмотря на растущий тренд, он пока не достиг предкризисного уровня¹⁰².

В то время как рынок акций терял свои позиции, глобальный долговой рынок показывал уверенный рост, достигнув отметки в 100 трлн долл. уже в 2012 г. После кризиса поменялась структура долгового рынка, ведущими игроками стали государственные структуры, что неудивительно, так как им пришлось брать на себя значительные расходы по обеспечению стабилизации экономик (табл. 6).

Из-за новых регуляторных мер снижается доля финансового сектора в общем объеме облигаций. За период 2006–2012 гг. объемы долговых обязательств финансовых корпо-

101. Миркин Я.М. Развивающиеся рынки и Россия в структуре глобальных финансов: финансовое будущее, многолетние тренды. М.: Магистр, 2015. С. 49.

102. Перспективы развития мировой экономики: адаптация к снижению цен на биржевые товары. МВФ. 2015. Октябрь. С. 8.

раций на международных рынках увеличились всего на 19%. Если говорить о нефинансовых компаниях, то для них выпуск облигаций во многом заменил традиционные банковские кредиты. Повышенный спрос со стороны инвесторов на более доходные корпоративные бонды отмечался на фоне низкой доходности по государственным бумагам США, Германии, Японии и других ведущих стран.

Таблица 6. **Мировой выпуск долговых облигаций, трлн долл.**

Показатель	2007	2008	2012
ВСЕГО	79	85	100
Государство	32	35	47
Финансовый сектор	39	42	42
Корпоративный сектор	8	8	11

Источник: McKinsey Global Institute. Financial globalization: Retreat or reset? P. 14.

Одним из крупнейших эмитентов долговых обязательств остаются США. Общая стоимость облигаций этой страны, обращающихся на долговом рынке, составляет 12 трлн долл., почти в три раза больше, чем в 2007 г. (4,5 трлн)¹⁰³.

После кризиса 2008 г. и последовавшей за ним рецессии предполагалось, что мировая экономика станет менее закредитованной, а совокупный объем долговых обязательств уменьшится. Этого не произошло, наоборот, имело место существенное увеличение как абсолютного, так и относительного размера долга, которое опережало рост мировой экономики. За 2007–2014 гг. мировой долг увеличился на 57 трлн долл., соответственно с 269 до 286% мирового ВВП¹⁰⁴. Быстрее всего происходил рост долговых обязательств государственного и корпоративного секторов экономики (табл. 7).

Относительно ВВП величина долгов увеличилась практически во всех развитых экономиках. Что касается развивающихся стран, то соотношение долг/ВВП остается у них пока на сравнительно низком уровне – 121%. Исключение

103. Г. Костарев «Долги растут». <http://www.rbc.ru/newspaper/2014/03/11/56bf3bf39a7947299f72d446>.

104. Debt and (not much) Deleveraging. McKinsey Global Institute. February 2015. P. ii.

составляют Китай, Малайзия и Таиланд, которые догнали в этом смысле некоторые развитые государства. В целом на развивающиеся государства и страны с формирующимися рынками пришлось 47% прироста совокупного долга за рассматриваемый период. Три четверти нового долга этих стран сконцентрировалось в секторе домашних хозяйств и корпоративном секторе.

Таблица 7. Глобальный долг, трлн долл.

Показатель	2007	2014	Среднегодовой прирост, %
ВСЕГО	141	199	5,3
Домашние хозяйства	33	40	2,8
Корпоративный сектор	38	56	5,9
Финансовый сектор	37	45	2,9
Государственный сектор	33	58	9,3

Источник: McKinsey Global Institute.

Из 57 трлн долл. прироста совокупного внешнего долга 26 трлн составляют государственные долги. Основной прирост госдолга обеспечили индустриальные страны – 19 трлн долл. По оценкам McKinsey, в среднесрочном периоде отношение государственного долга к ВВП будет расти в Японии (сейчас 236%), США и большинстве европейских стран, за исключением Германии, Ирландии и Греции¹⁰⁵.

Общее сокращение потоков ссудного капитала и изменение их структуры, имевшее место после кризиса, положительно сказалось на оздоровлении финансового сектора мировой экономики. В то же время не произошло ожидаемого снижения кредитного навеса, а совокупный объем накопленных долгов, в том числе и внешних, только вырос. Сложившаяся в мире долговая ситуация создает новые риски в одних странах и ограничивает перспективы роста в других.

* * *

Результатом финансового кризиса 2008–2009 гг. стало почти шестикратное снижение мировых трансграничных

105. Указ. сочинение. Р. 5.

потоков капитала. Такое радикальное падение на длительное время обескровило мировую экономику и затормозило ее рост. В то же время, поскольку сокращение затронуло в большей степени ссудные формы капитала, происходило сдувание разросшихся ранее финансовых пузырей, выравнивание дисбалансов по текущему и капитальному счету платежных балансов, улучшение структуры капитальных потоков за счет относительного роста прямых инвестиций.

Хотя прямые иностранные инвестиции практически достигли докризисных уровней, их ежегодный приток неустойчив и подвержен резким колебаниям, что отражает неуверенность инвесторов в перспективах экономического роста. Вызывают опасения и риски, связанные с возросшим объемом долговых обязательств со стороны государств и корпораций.

С точки зрения движения капитала посткризисный период можно условно разделить на два этапа. Первый этап охватывает период 2010—середины 2013 г., когда впервые в экономической истории драйверами роста и притока капитала выступали развивающиеся страны и государства с формирующейся экономикой, сравнительно мало пострадавшие в ходе кризиса. Второй этап начался в 2013 г. и продолжается до сих пор. Он характеризуется разворотом потоков капитала в направлении оживающих развитых экономик на фоне падения цен на биржевые товары и замедления экономического роста в ряде развивающихся стран и государств с формирующейся экономикой, прежде всего КНР.

Мировая экономика и глобальные финансы находятся в неустойчивом состоянии. При благоприятном сценарии в ближайшие годы вероятны стабилизация потоков капитала и их сбалансированный рост. В неблагоприятном варианте возможно возникновение кризисных ситуаций на отдельных развивающихся рынках, инфицирующих другие рынки, в том числе и развитые, ломающих хрупкое равновесие и создающих новые волны турбулентности на мировых рынках капитала.

ЛИТЕРАТУРА

- О.В. Буторина. Причины и последствия кризиса в зоне евро // Вопросы экономики. 2012, № 12. С. 98–115.
- МВФ. Перспективы развития мировой экономики. Бюллетень, 2016, 19 января.
- Мау В.А., Улюкаев А.В. Глобальный кризис и тенденции экономического развития // Вопросы экономики, 2014, № 11. С. 4–24.
- Миркин Я.М. Развивающиеся рынки и Россия в структуре глобальных финансов: финансовое будущее, многолетние тренды / М.: Магистр, 2015.
- Мировой финансово-экономический кризис и внешнеэкономические связи России / Под ред. В.П. Оболенского. М.: ИЭ РАН, 2010.
- Россия в международном движении капитала в 2014 – начале 2015 года / Под ред. А.С. Булатова; М.: МГИМО-Университет, 2015.
- Debt and (not much) Deleveraging. McKinsey Global Institute. February 2015.
- Financial globalization: Retreat or reset? McKinsey Global Institute. March 2013.
- Global Economic Prospects. Spillovers amid Weak Growth. The World Bank.: 2016.
- Global Financial Stability Report. October 2015. IMF.: 2015.
- IMF. Balance of Payments. <http://data.imf.org/?sk=7A51304B-6426-40C0-83DD-CA473CA1FD52>.
- James E., McLoughlin K., Runkin E. Cross-boarder Capital Flows since the Global Financial Crises. Reserve Bank of Australia. Bulletin / June Quarter 2014.
- World Economic Outlook (Russian). October 2015.
- World Investment Report 2015. UNCTAD, New York and Geneva.: 2015.
- World Investment Report 2016. UNCTAD, New York and Geneva.: 2016.

НОВЫЙ ЭТАП ГЛОБАЛИЗАЦИИ: МЕГАРЕГИОНАЛЬНЫЕ ТОРГОВЫЕ СОГЛАШЕНИЯ

Заметное сокращение объемов международной торговли и трансграничного перемещения капитала в ходе глобального кризиса 2008–2009 гг. дало пищу для прогнозов об окончании процесса глобализации мирового хозяйства. Однако и в условиях «новой нормальности», несмотря на некоторый всплеск протекционизма и усиление многостороннего контроля над финансовыми потоками, этот процесс продолжает развиваться. Институциональные основы, на которые опираются в последние десятилетия экономические взаимосвязи между странами (правила ВТО и МВФ), не подверглись какой-либо существенной эрозии, что благоприятствует дальнейшему обретению мировой экономикой нового качества, ее постепенному превращению в относительно целостную экономическую систему. Эта система, состоящая из взаимосвязанных и взаимозависимых национальных хозяйств, все больше определяет развитие каждого из них и сегодня в заметной мере диктует им правила игры.

Параллельно процессу глобализации продолжает развиваться тенденция к регионализации мировой экономики, которая, на первый взгляд, ведет к дроблению общепланетарного экономического пространства, автономизации и обособлению отдельных его частей. На самом деле, формирование региональных экономических объединений интеграционного типа (в ВТО их называют региональными торговыми соглашениями – РТС) не только не препятствует глобализации, но и подталкивает ее, выступая готовым строительным материалом для конструирования качественно

новой всемирной экономической системы, функционирующей на основе унифицированных норм и правил.

4.1. ГЛОБАЛИЗАЦИЯ РЕГИОНАЛИЗМА И ЕЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ МИРОВОЙ ТОРГОВОЙ СИСТЕМЫ

Договоренности о снижении тарифных барьеров и правилах применения мер нетарифного регулирования в рамках ГАТТ/ВТО, односторонние меры национальных правительств, направленные на облегчение торговли, не всегда и не во всем устраивали участников многосторонней торговой системы. По этой причине многие ее участники стремились, как формулируют эксперты ВТО, «идти дальше и быстрее», чем это предусматривали обязательства многосторонних соглашений. Результатом их неудовлетворенности масштабами и темпами либерализации торговли стал всплеск интереса к заключению двусторонних и многосторонних соглашений об экономическом взаимодействии, в том числе выходящим за рамки соглашений ВТО по охвату областей сотрудничества.

Важнейшая причина широкого распространения РТС состоит в эволюции международного разделения труда (МРТ). Усиление интернационализации хозяйственной жизни, проявляющееся прежде всего в массовом возникновении транснациональных компаний и стремительном расширении масштабов их деятельности, привело к существенному изменению характера МРТ. Из прежнего межотраслевого оно все больше превращается во внутриотраслевое разделение труда, при котором страны обмениваются во многом аналогичными готовыми товарами, отличающимися только отдельными характеристиками (типоразмер, дизайн, качество, дополнительные функции т.п.), а также частями и компонентами. Кроме того, выпуск отдельных деталей, узлов и агрегатов либо выполнение технологических операций зачастую концентрируются на узкоспециализированных предприятиях, расположенных в разных странах и явля-

ющихся последовательными звеньями кооперированного производства конечного продукта. Сегодня значительная часть мировой торговли – 55%, исключая топливо¹⁰⁶, – представляет собой торговлю промежуточными товарами в рамках глобальных цепочек стоимости, благодаря которой осуществляется современное международное разделение производственного процесса.

В условиях глобализации здоровье интернационально организованного производства стало во многом зависеть от быстроты и ритмичности трансграничных поставок полуфабрикатов, узлов и деталей и, следовательно, от характера торгово-политических режимов в различных странах, от высоты возводимых той или иной страной тарифных и нетарифных барьеров. Эта зависимость, несущая с собой риски сбоев в производстве, подталкивала мировое сообщество к дальнейшей либерализации обмена и унификации национальных мер регулирования торговли.

Процесс регионализации особенно интенсифицировался в последнем десятилетии прошлого века. По оценке ВТО, в ГАТТ ежегодно поступало 3 нотификации о подписанных РТС, в ВТО – 24, т.е. в восемь раз больше¹⁰⁷. За время своей деятельности (с 1 января 1995 г.) ВТО получило 454 нотификации о создании региональных соглашений, 267 из этих соглашений уже вступили в силу (на 1 января 2016 г.)¹⁰⁸. Подавляющая часть РТС – более 80% – носит двусторонний характер, лишь пятая их часть – многосторонние. К числу крупнейших многосторонних РТС в настоящее время относятся ЕС, НАФТА, АСЕАН и МЕРКОСУР.

106. International Trade Statistics 2013. WTO. 2013. Официальный сайт ВТО: www.wto.org. P. 128.

107. Dg Roberto Azevedo. Regional trade agreements “cannot substitute” the multilateral trading system/Официальный сайт ВТО – www.wto.org/ Regional Trade Agreements; WTO news: speeches – azevedo. 25.09.2014 .

108. В ГАТТ за период 1948–1994 гг. нотифицировано 124 РТС, охватывавших только торговлю товарами. ВТО учет соглашений ведет отдельно по товарам и по услугам, хотя зачастую в подписанных соглашениях одновременно оговариваются преференции по тому и другому направлению торговли. В результате общее количество соглашений содержит элемент двойного счета.

В нынешнем веке число РТС растет стремительно, не прекратившись и даже усилившись в период острой фазы глобального кризиса. Связано это, помимо отмеченных выше причин, с отсутствием прогресса в переговорах Дохийского раунда развития в рамках ВТО, который должен был бы обеспечить дальнейшую либерализацию мировой торговли. Этот раунд, длящийся уже 15 лет, все еще продолжается.

В региональных соглашениях участвуют практически все члены ВТО, каждая входящая в эту организацию страна заключила в среднем примерно 13 таких соглашений. Их отличительная особенность – либерализационная ориентация, при которой два или более партнера предоставляют друг другу взаимные преференции в передвижении товаров, услуг и факторов производства. Среди вступивших в силу соглашений, как показывают данные ВТО, преобладают соглашения о свободной торговле (56,5% всех соглашений) и экономической интеграции (32,9), заметно меньший удельный вес приходится на соглашения о таможенных союзах (6,7) и соглашения с частичной сферой охвата (3,9%).

Все подобные соглашения принято делить на две условные группы. К первой из них относятся так называемые соглашения «ВТО плюс», в которых партнеры договорились о преференциях в областях, регламентируемых правилами ВТО (например, в отношении антидемпинга, компенсационных пошлин, технических барьеров, деятельности государственных торговых предприятий и т.д., всего в отношении 14 областей). Во вторую группу входят соглашения, в которых содержатся нормы регулирования в сферах, не входящих в компетенцию ВТО, – политика конкуренции, движение капиталов, законодательство по охране окружающей среды, борьба с коррупцией и пр., всего 38 сфер. Они получили название «ВТО-Х»¹⁰⁹.

109. Подробный анализ эволюции и содержания региональных торговых соглашений см.: World trade report 2011. The WTO and Preferential trade agreements: from co-existence to coherence. Официальный сайт ВТО: www.wto.org.

Стремительное увеличение числа региональных торговых соглашений закономерно привело к усилению их роли в международной торговле. Объем товарного экспорта стран–участниц РТС на рынки партнеров по этим соглашениям растет быстрее, чем мировой экспорт в целом, удельный вес внутрирегиональных поставок в общемировом экспорте увеличился за период 1990–2008 г. с 28 до 51%, т.е. в 1,8 раза¹¹⁰.

При таком размахе торговли на преференциальных условиях важнейший принцип ВТО – режим наибольшего благоприятствования (РНБ) – все больше теряет свое значение как средство обеспечения недискриминации. РТС выступают в качестве инструмента, снижающего на рынках участников соглашений ценовую конкурентоспособность производителей тех стран, которые в соглашения не входят. Есть основания говорить о том, что упомянутый главнейший принцип международной торговли начинает замещаться своей противоположностью – режимом наименьшего благоприятствования для стран, не являющихся участниками РТС.

Многие экономисты видят в РТС реальную угрозу многосторонней торговой системе, поскольку пересекающиеся и накладывающиеся друг на друга региональные соглашения образуют, по их мнению, так называемые «клубки спагетти», содержащие в себе ростки хаоса. Однако до последнего времени эксперты ВТО полагали, что многосторонние нормы могут сосуществовать с правилами РТС, постепенно приспосабливаясь друг к другу.

4.2. ОТ РЕГИОНАЛЬНЫХ К МЕГАРЕГИОНАЛЬНЫМ СОГЛАШЕНИЯМ

В последние годы в развитии сети РТС проявляется новая тенденция. Идеология пространственно ограниченного регионализма, покоящаяся на классической теории международной экономической интеграции Б. Балашши, пере-

110. World trade report 2011. The WTO and Preferential trade agreements: from co-existence to coherence. Официальный сайт ВТО: www.wto.org. Р. 64.

стает быть господствующей. Из 75 РТС, нотифицированных в ВТО в 2008–2009 гг., более половины составили межрегиональные, преимущественно трансконтинентальные, РТС (в ВТО они получили название мегарегиональных торговых соглашений – МРТС). Участники этих соглашений ставили своей главной задачей достижение наибольшего эффекта от интеграционного взаимодействия в условиях посткризисных экономических трудностей.

В ряду трансконтинентальных РТС, переговоры о создании которых уже завершены или продолжаются, в ближайшие годы могут появиться чрезвычайно мощные объединения, которые будут играть определяющую роль в установлении правил игры на глобальном экономическом пространстве.

В начале октября 2015 г. завершились переговоры о формировании Транстихоокеанского партнерства (ТТП), которые велись более десяти лет. Начало созданию этого блока было положено тремя странами – Чили, Сингапуром и Новой Зеландией (2005 г.), поставившими перед собой амбициозную задачу – добиться либерализации торговли в рамках всего Азиатско-Тихоокеанского региона. Почти сразу же к этим странам присоединился Бруней, и тогда же четыре страны подписали соглашение о транстихоокеанском стратегическом и экономическом партнерстве, предполагавшее улучшение условий для торговли и инвестиций, создание механизма разрешения спорных вопросов, взаимодействие в защите интеллектуальной собственности, сфере образования и пр. В 2008 г. к переговорам по проекту подключились США, а затем Австралия, Перу, Вьетнам и Малайзия. На саммите АТЭС в Гонолулу (ноябрь 2011 г.) участники партнерства продекларировали общее стремление и дальше развивать избранный ими формат сотрудничества, позиционируя его как образец для будущих торгово-инвестиционных соглашений не только между экономиками АТР, но и за пределами региона. Там же о готовности присоединиться к переговорам заявили Канада, Мексика и Япония. После

этого Транстихоокеанский торговый суперблок обрел внушительный экономический вес: он производит 37% мирового ВВП и обеспечивает более 23% объема мирового экспорта.

В начале февраля 2016 г. министры торговли стран-участниц переговоров подписали согласованный текст соглашения о ТТП. Для того чтобы соглашение вступило в силу, его в течение двух лет должны ратифицировать страны, на которые приходится 85% суммарного ВВП всех участников ТТП, т.е. в первую очередь США и Япония. Расширение состава участников соглашения на этапе ратификации невозможно.

Соглашение охватывает широкий круг вопросов, включая поэтапную ликвидацию таможенных пошлин во взаимной торговле товарами (18 тыс. позиций) в течение 10 лет, а в отдельных случаях — до 25 лет, отмену нетарифных ограничений, применение мер по защите рынка и поддержанию конкуренции, регулирование торговли услугами, в том числе финансовыми, электронной коммерции. Оговорены также правила проведения государственных закупок, но некоторые страны закрепили за собой право на бессрочные изъятия из них и особое регулирование в этой сфере. Соглашение также определяет внутренние правила регулирования в таких областях, как трудовое право, экология, защита интеллектуальной собственности и других¹¹¹.

Суммарная выгода от реализации соглашения в виде дополнительных доходов против уровня 2015 г., по оценке *Peterson Institute for International Economics*, может принести всем странам-участницам 465 млрд долл., из которых более половины придется на лидеров мировой торговли — США (131) и Японию (125 млрд долл.) Среди остальных участников соглашения наибольший объем придется на Малайзию и Вьетнам — соответственно 52 и 41 млрд долл.¹¹²

111. Подробнее см.: Кадочников П.А., Статран Н.В. Транстихоокеанское партнерство: основные обязательства участников и последствия для международной торговли // Российский внешнеэкономический вестник, 2016, № 2. С. 21–31.

112. Едовина Т. Океан прибыли // Коммерсантъ, 05.02.2016.

В связи с подписанием соглашения о ТТП нельзя не упомянуть принятую на Пекинском саммите Форума АТЭС (ноябрь 2014 г.) «дорожную карту» по содействию продвижению к Азиатско-Тихоокеанской зоне свободной торговли (АТЗСТ), которая была инициирована Китаем. Ожидалось, что эта карта даст толчок реализации известных стратегических Богорских целей АТЭС: созданию условий для осуществления свободной и открытой торговли в АТР не позднее 2020 г. (развитые страны должны были завершить торгово-экономическую либерализацию к 2010 г., новые индустриальные страны – к 2015 г., развивающиеся – к 2020 г.). В «дорожной карте» интеграционная повестка дня АТЭС понимается как разработка всеобъемлющего соглашения о свободной торговле на основе таких региональных проектов, как АСЕАН+3, АСЕАН+6 и Транстихоокеанское партнерство. В ней также выражена решимость участников Форума наращивать усилия в целях завершения переговорных процессов по таким интеграционным инициативам, как ТТП (соглашение уже подписано) и Региональное всестороннее экономическое партнерство (АСЕАН+6)¹¹³.

С учетом этого можно предполагать, что классическая ЗСТ или ЗСТ+ в Азиатско-Тихоокеанском регионе может быть создана как на основе отдельного самостоятельного соглашения, так и путем подключения к ТТП тех девяти членов АТЭС, которые в переговорах о формировании этого интеграционного альянса не участвовали¹¹⁴. Кстати, пять из них (Индонезия, Тайвань, Республика Корея, Таиланд и Филиппины) уже заявили о намерении присоединиться к ТТП. Следует также ожидать, что подписание соглашения о ТТП даст дополнительный импульс переговорам по проек-

113. Декларация по итогам встречи лидеров экономик Форума АТЭС. Приложение А. Пекинская дорожная карта АТЭС по продвижению к Азиатско-Тихоокеанской зоне свободной торговли (АТЗСТ). 11 ноября 2014 г. Сайт Президента РФ: www.kremlin.ru.

114. К их числу относятся Гонконг, Индонезия, Китай, Тайвань, Папуа-Новая Гвинея, Республика Корея, Россия, Таиланд, Филиппины.

там других трансконтинентальных суперблоков, продолжающимся в настоящее время.

Наиболее внушительный из этих проектов – Трансатлантическое торговое и инвестиционное партнерство (ТТИП), сторонами которого выступают Европейский союз и Соединенные Штаты Америки. На США и ЕС приходится примерно 46% мирового ВВП, более 40% международной торговли товарами и свыше половины торговли услугами. Объем взаимной торговли товарами и услугами между ЕС и США достигает почти 1 трлн долл. в год. Для Евросоюза США – главный рынок сбыта, а также третий по значению поставщик импортных товаров, для США Евросоюз – партнер номер один и как потребитель, и как поставщик разнообразной продукции. Накопленные в ЕС американские инвестиции достигают 1,3 трлн евро, накопленные европейские инвестиции в США – 1,4 трлн евро.

Переговоры начаты в конце 2012 г., их завершение ожидается в середине 2016 г. Они носят комплексный характер. Речь идет не только об устранении таможенных барьеров и ослаблении нетарифных ограничений, но и о гармонизации стандартов и регулятивных норм, защите прав инвесторов, либерализации доступа на рынок услуг, системе разрешения споров, связанных с инвестициями, защите интеллектуальной собственности. По имеющимся сведениям, Еврокомиссия в ходе октябрьского (2015 г.), одиннадцатого по счету, тура переговоров предложила обнулить 97% пошлин во взаимной торговле, надеясь на встречную уступку США, – либерализацию доступа европейских компаний на американский рынок госзакупок¹¹⁵.

Соглашение о партнерстве, как ожидается, позволит предпринимателям обоих регионов заметно снизить затраты, связанные с осуществлением торговых операций, более свободно обмениваться капиталом. По расчетам Торговой палаты США, за пять лет ТТИП может обеспечить прибавку

115. Зарицки Б.Е. Трансатлантическое партнерство: позиция ФРГ//Международная жизнь, 2015, ноябрь. С. 97.

в размере 120 млрд долл. к обороту двусторонней торговли и 180 млрд долл. к суммарному ВВП новой торговой группировки¹¹⁶. В соответствии с этими расчетами ВВП партнеров может увеличиться на 0,5%. Европейцы оценивают эффект данного соглашения несколько скромнее: в выполненном по поручению Еврокомиссии исследовании Центра исследований экономической политики (CERP) отмечается, что ВВП Евросоюза может вырасти на 0,5%, США – на 0,4% лишь к 2027 г.¹¹⁷

Практически одновременно с анонсированием переговоров о создании ТТИП группа стран Восточной Азии и Океании на саммите в Пномпене одобрила инициативу формирования собственного Регионального всестороннего экономического партнерства (РВЭП). В проектируемое объединение намерены войти все страны АСЕАН, Китай, Япония, Южная Корея, Индия, Австралия и Новая Зеландия (этот формат сотрудничества именуется обычно АСЕАН+6), что позволит создать зону свободной торговли, лишь немногим уступающую по экономическому потенциалу Трансатлантическому партнерству. На долю стран проектируемого объединения приходится более 28% мирового ВВП и примерно столько же международной торговли.

Переговоры ведутся на базе имеющихся соглашений о ЗСТ АСЕАН+1, которые подписаны сообществом АСЕАН в 2004–2009 гг. со всеми шестью участниками, не входящими в него. Предполагается, что в рамках РВЭП будут упразднены пошлины на 95% тарифных линий. Оставшиеся 5% пошлин будут охватывать группу наиболее чувствительных для участников партнерства товаров¹¹⁸. Помимо тарифного разоруже-

116. Загаишвили В.С. Актуальный комментарий. О создании Трансатлантической зоны свободной торговли. 22.07.2013. Официальный сайт Национального исследовательского института мировой экономики и международных отношений им. Е.М. Примакова РАН: www.imeto.ru.

117. Зарицкий Б.Е. Указ. соч. С. 105.

118. Кадочников П.А., Пономарева. О.В. Формирование Всеобъемлющего регионального экономического партнерства: перспективы и последствия // Российский внешнеэкономический вестник, 2014. № 10. С. 5.

ния в ходе переговоров обсуждаются также темы, связанные с правилами определения страны происхождения товара, либерализацией торговли услугами и инвестиций, правилами конкуренции, защитой интеллектуальной собственности.

В силу того, что интересы стран–участниц РВЭП весьма противоречивы, нельзя исключать возникновения в ходе переговоров острых разногласий в отношении как областей сотрудничества, так и степени либерализации торговых и инвестиционных потоков. Это оставляет открытым вопрос о завершении переговоров в ближайшее время.

В начале нынешнего века отечественные специалисты по вопросам международной экономической интеграции видели будущее мировое экономическое пространство как сложную четырехъярусную структуру. Первый ее ярус – торговые отношения на основе традиционных двусторонних торговых договоров, охватывающих те аспекты торговли, которые не регламентируются нормами ВТО или РТС. Второй ярус образуют отношения, строящиеся на базе малых и средних РТС, участниками которых выступают главным образом развивающиеся страны. Третий ярус отношений охватывает три гигантских торговых суперблока, возглавляемые развитыми державами Европы, Северной Америки и Юго-Восточной Азии. И, наконец, четвертый ярус – взаимодействие трех названных суперблоков¹¹⁹.

Практика последних лет показывает, что данная гипотеза подтверждается не во всем. Отношения на двусторонней основе (первый ярус) постепенно уходят в прошлое, становясь анахронизмом. Ныне фактически вся международная торговля разворачивается в правовом поле, очерченном многосторонними соглашениями ВТО, в связи с чем отпадает необходимость фиксации взаимных обязательств еще и в содержащих стандартные условия двусторонних соглашениях. Торговля, базирующаяся на соглашениях по линии Юг–Юг (второй ярус), не играет заметной роли в мировом

119. Шишков Ю.В. Интеграционные процессы на пороге XXI века. Почему не интегрируются страны СНГ. С. 365–366.

обмене: среди 363 действующих РТС только 36 (10%) приходится на такие соглашения. Третий ярус отношений уже обозначился, в содержательном плане регулирование отношений внутри торговых суперблоков будет сильно отличаться от правил, уже установленных в действующих РТС. Что касается четвертого яруса, то возможности сближения крупнейших обособленных МРТС уже проявились: в числе их участников есть целый ряд стран, участвующих в переговорах относительно создания двух суперблоков.

Таким образом, распространенная ранее локальная двусторонняя регионализация постепенно отходит на второй план и уступает доминирующие позиции глобальному регионализму. В обозримой перспективе мирохозяйственные связи будут осуществляться на двух институциональных этапах. На первом из них будут действовать принципы, нормы и правила ВТО, на втором — международная дисциплина ВТО, дополняемая многосторонними взаимными преференциями, а также правилами регулирования экономического взаимодействия в сферах, не входящих ныне в компетенцию мировой торговой системы.

В результате создания МРТС экономический обмен между их участниками будет осуществляться уже не в рамках многосторонней торговой системы, а на основе принципов, норм и правил трансконтинентальных соглашений. Следовательно, на подавляющей части мировых рынков экспортеры стран, не вошедших в эти группировки, окажутся в менее благоприятном положении, чем поставщики стран—членов суперблоков. В отношении продукции третьих стран на территориях ТПП, ТТИП и РВЭП будут действовать ставки пошлин режима наибольшего благоприятствования (они закреплены в обязательствах стран в ВТО), тогда как продукция предприятий стран—членов группировок или вообще не будет облагаться импортными пошлинами, или будет облагаться преференциальными (сниженными) ставками пошлин.

Среднеарифметические ставки импортных пошлин на все товары в странах—участницах МРТС находятся в диа-

пазоне от 0,2% (Сингапур) до 13,5% (Индия). При этом по наиболее чувствительным товарам они достигают 1000% (см. таблицу).

Таблица. Ставки импортных пошлин в странах—участниках МРТС, по режиму наибольшего благоприятствования, %

Страна и ЕС	Все товары		Аграрная продукция		Несельскохозяйственная продукция	
	средне-арифметические	максимальные	средне-арифметические	максимальные	средне-арифметические	максимальные
Австралия	2,7	153	1,2	20	3,0	153
Бруней	1,2	155	0,1	50	1,3	155
Вьетнам	9,5	135	16,3	135	8,4	100
ЕС	5,3	182	12,2	182	4,2	26
Индия	13,5	156	33,4	150	10,2	156
Индонезия	6,9	150	7,5	150	6,7	150
Канада	6,7	476	15,9	476	2,2	25
Камбоджа	11,2	35	14,9	35	10,6	35
Китай	10,0	65	15,2	65	6,0	50
Республика Корея	13,3	887	52,7	887	6,8	271
Лаос	10,0	40	20,1	40	8,3	40
Малайзия	6,1	1000	9,3	1000	5,5	60
Мексика	7,5	150	17,6	150	5,9	50
Мьянма	5,6	40	8,6	40	5,1	40
Новая Зеландия	2,0	45	1,4	5	2,2	45
Перу	3,4	11	4,1	11	3,3	11
Сингапур	0,2	948	12,2	948	0	0
США	3,5	350	5,1	350	3,2	54
Таиланд	11,6	258	31,3	258	8,3	124
Филиппины	6,3	65	9,9	65	5,7	30
Чили	6,0	6	6,0	6	6,0	6
Япония	4,2	783	14,3	783	2,5	432

Источник: World Tariff Profiles 2015. WTO, ITC, UNCTAD. 2015. Официальный сайт ВТО: www.wto.org. С. 6–23.

После вступления в силу МРТС примерно одинаковая продукция, произведенная в странах торговых суперблоков и в третьих странах, будет при реализации на рынках транс-континентальных группировок различаться в цене на величину, равную импортной пошлине по конкретному товару. Очевидно, что это повлечет за собой снижение ценовой конкурентоспособности продукции стран, не участвующих в трансконтинентальных соглашениях. Очевидно также, что

в менее благоприятном положении окажутся поставщики услуг и инвесторы третьих стран.

И в странах, вошедших в ТТП, и в странах, ведущих переговоры о формировании ТТИП и РВЭП, и в странах, оставшихся в стороне от этих интеграционных проектов, отношение политических партий и бизнеса к их созданию неоднозначное. В некоторых странах Европы, например, значительная часть респондентов выборочных опросов (от 46 до 66%, в Германии – 30%) затруднилась с ответом на вопрос о целесообразности или нецелесообразности участия их стран в Трансатлантическом партнерстве. Российские политики считают, что переговоры о ТТП и ТТИП велись и ведутся келейно, высказывают опасения, что реализация этих проектов может вызвать глубокий кризис ВТО, привести к тому, что участникам международного обмена, оставшимся за бортом этих соглашений, будут навязываться в качестве нового эталона нормы и правила, которые с ними никто не обсуждал¹²⁰.

Такая позиция представляется по меньшей мере странной. Неписанное правило любых переговоров, начиная с чисто коммерческих и кончая внешнеполитическими, – конфиденциальность информации об их содержании. Темы переговоров обсуждаются исключительно их участниками, а результаты обнародуются только после завершения. Что касается кризиса ВТО, то с проблемой наслоения друг на друга норм регулирования региональных торговых соглашений, создаваемых на основе статьи XXIV ГАТТ, и ее собственных правил, отличающихся друг от друга (т.н. «клубок спагетти»), ВТО столкнулась гораздо раньше, чем начались переговоры о ТТП и ТТИП. Специалисты этой организации настойчиво ищут выход из тупика, в котором она оказалась в результате стремительного роста числа РТС.

Следует также осознавать, что положения, которые зафиксированы в соглашении о Транстихоокеанском пар

120. Нарышкин С.Е. Инстинкты колонизаторов // Ведомости, 14.04.2015.

тнерстве и будут прописаны в соглашении о Трансатланти-
ческом партнерстве, затрагивают исключительно отноше-
ния между участниками соглашений. Юридической базой
для экономического обмена участников этих соглашений с
другими странами останется правовой пакет ВТО. Абсолют-
но ясно, что эти страны сами будут решать – присоединять-
ся или не присоединяться им в дальнейшем к новым прин-
ципам, нормам и правилам, выработанным ТТП, ТТИП
или РВЭП, и, следовательно, к самим интеграционным
суперблокам.

Представляется, что нотифицируя региональные торго-
вые группировки, ВТО открывает шлязы для опережающего
внедрения новых правил регулирования торговли. В прин-
ципе РТС преследуют ту же цель, что и ВТО, либерализацию
международного обмена в интересах ускорения экономи-
ческого развития. Однако ВТО обеспечивает только такой
уровень либерализации, на который готов идти каждый из
164 ее участников (решения принимаются консенсусом), а
РТС – максимально возможный для конкретного и ограни-
ченного состава участников. При этом нельзя не обращать
внимания на то, что создание мегарегиональных торго-
вых соглашений ведет к расширению сферы регулирования
международного экономического обмена за пределы норм и
правил ВТО, унификации механизмов регулирования эконо-
мической жизни и формированию институциональной одно-
родности в странах–членах таких группировок, что можно
расценивать как заметный шаг на пути к качественно новой
всемирной экономической системе.

На долю участников МРТС приходится основная часть
мирового ВВП, экспортно-импортных операций с товарами
и услугами (см. рисунок), а также трансграничного переме-
щения капитала.

При таком значительном экономическом потенциале
МРТС, несомненно, располагают большими возможностя-
ми влиять на функционирование многосторонней торговой
системы. Отечественные специалисты в связи с этим отме-

чают, что «если еще некоторое время назад сосуществование многосторонности и регионализма в формировании правил торговли воспринималось как непростое, но вполне возможное с элементами взаимной адаптации, то сегодняшние вызовы для ВТО со стороны МРТС выглядят очень жесткими и в определенной степени бескомпромиссными»¹²¹.



Рис. Доля стран МРТС в мировых ВВП, экспорте и импорте товаров и услуг, %

Источник: подсчет по данным UNCTAD Handbook of Statistics 2015. Официальный сайт ЮНКТАД: www.unctad.org. P. 2–9, 242–249, 340–347.

Завершение формирования трансатлантического, восточноазиатского и транстихоокеанского партнерств заметно изменит конфигурацию мирового экономического пространства, на котором в предстоящие годы будет разворачиваться подавляющая часть международного обмена. Очевидно, что нынешние крупнейшие интеграционные группировки — ЕС и НАФТА — перейдут в разряд объединений второго ряда, а Сообщество АСЕАН, МЕРКОСУР и Андское сообщество — третьего ряда. При этом нельзя исключать определенного сближения, а возможно, и объединения крупнейших МРТС: в числе их участников есть более десятка стран, участвующих в создании двух суперблоков (США, Япония, страны АСЕАН и Океании).

121. Спартак А.Н. Трансатлантическое торговое и инвестиционное партнерство: возможные эффекты для России и ЕАЭС // Российский внешнеэкономический вестник, 2016, № 6. С. 4.

ЛИТЕРАТУРА

- Декларация по итогам встречи лидеров экономик Форума АТЭС. Приложение А. Пекинская дорожная карта АТЭС по продвижению к Азиатско-Тихоокеанской зоне свободной торговли (АТЗСТ). 11 ноября 2014 г.//Сайт Президента РФ: www.kremlin.ru.
- Интеграционные процессы в мире и на пространстве СНГ: накопленный опыт, современные тенденции и перспективы / Под общ. ред. С.И. Долгова и А.Н. Спартака. М.: ВАВТ, 2011.
- Кадочников П.А., Пономарева О.В. Формирование Всеобъемлющего регионального экономического партнерства: перспективы и последствия//Российский внешнеэкономический вестник, 2014. № 10. С. 3–10.
- Кадочников П.А., Станран Н.В. Транстихоокеанское партнерство: основные обязательства участников и последствия для международной торговли//Российский внешнеэкономический вестник, 2016, № 2. С. 21–31.
- Лихачев А.Е., Спартак А.Н. Новые явления и процессы в сфере регионализации мирового хозяйства//Российский внешнеэкономический вестник, 2013, № 5. С. 20–27.
- Оболенский В.П. Глобализация регионализма: вызовы и риски для России//Мировая экономика и международные отношения, 2015, № 9. С. 5–13.
- Спартак А.Н. Современный регионализм // Мировая экономика и международные отношения, 2011, № 1. С. 3–15.
- Спартак А.Н. Трансатлантическое торговое и инвестиционное партнерство: возможные эффекты для России и ЕАЭС//Российский внешнеэкономический вестник, 2016, № 6. С. 3–17.
- Ушкалова Д.И. К вопросу об эволюции интеграционных процессов в современном мире//Вестник Института экономики РАН, 2015, № 6, С. 125–136.

- Ушкалова Д.И., Головнин М.Ю. Теоретические подходы к исследованиям международной экономической интеграции. М.: Институт экономики РАН, 2011.
- Фаминский И.П. Глобализация – новое качество мировой экономики. М.: Магистр, 2010.
- Хейфец Б.А. Трансрегиональное переформатирование глобального экономического пространства. Вызовы для России. М.: Институт экономики РАН, 2016.
- Regional Trade Agreements/Официальный сайт ВТО: www.wto.org.
- World trade report 2011. The WTO and Preferential trade agreements: from co-existence to Coherence. 251 p. Официальный сайт ВТО: www.wto.org.
- UNCTAD Handbook of Statistics 2015. Официальный сайт ЮНКТАД: www.unctad.org.

Раздел

II

Развитие внешнеэкономических
связей России: новые внутренние
и внешние вызовы

ГЛАВА 5

ВОЗДЕЙСТВИЕ САНКЦИЙ И АНТИСАНКЦИЙ НА РОССИЙСКУЮ ЭКОНОМИКУ: ОЦЕНКИ РОССИЙСКИХ ЭКОНОМИСТОВ

Экономические санкции – это ограничительные меры политического и экономического характера, применяемые страной или группой стран к другой стране или группе стран с целью вынудить правительства стран–объектов санкций изменить свою политику. Экономические санкции могут выражаться в полном или частичном запрете экспорта в эти страны товаров и услуг, импорта из этих стран, ограничении финансовых операций с ними, включая трансграничные расчеты и инвестиции, а также в снижении уровня и даже приостановке экономических связей.

5.1. ЛЕГИТИМНОСТЬ И РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ

Отечественные специалисты обращают внимание на то, что в международных документах отсутствует точное и исчерпывающее определение экономических санкций: в каждом конкретном случае необходимость их применения рассматривается отдельно, в результате чего определяется некий набор мер экономического воздействия на данную страну. В уставе ООН нет понятий «экономические санкции» или «эмбарго», но упоминается «полное или частичное прекращение экономических отношений, железнодорожных, морских, воздушных, почтовых, телеграфных, радио- или других средств сообщения»¹²², что в целом соответствует распространенным представлениям о санкциях.

122. Экономические санкции – http://www.banki.ru/wikibank/ekonomicheskie_sanktsii/.

Общепризнанной легитимностью обладают лишь санкции, введенные по решению Совета безопасности ООН. Кроме того, при определенных условиях санкции могут вызвать ответные меры, которые вводятся в индивидуальном порядке страной, против которой применены санкции, полагающей, что ее интересы незаконно ущемлены. На этот случай в законодательстве РФ и многих других государств предусмотрены соответствующие нормы¹²³.

В отношении правомерности использования коллективных мер принуждения нет единого мнения. В международном праве, отмечает М.В. Кешнер, отсутствует как прямой запрет, так и разрешение на применение таких мер: «Согласованного определения “правомерные меры”, исключающего возможность вольной трактовки, в настоящее время ни в доктрине, ни в практике международного права не выработано»¹²⁴. И.И. Лукашук отмечает, что «...в современном международном праве и практике не сложились более или менее определенные правила применения контрмер в коллективных интересах»¹²⁵.

Следует также отметить, что ВТО в целом признает стремление стран защищать свои национальные интересы, в первую очередь в сфере безопасности. В статье XXI ГАТТ (Исключения по соображениям безопасности) уточняется, что члены ВТО имеют право предпринимать действия, которые они считают необходимыми для защиты интересов своей безопасности.

Не менее дискуссионным, чем вопрос о правомерности применения санкций, является вопрос об их эффективности. Можно найти примеры как длительных и безрезультатных санкций (Куба, КНДР), так и санкций, если не приводящих

123. Загашвили В.С. Западные санкции и российская экономика//Мировая экономика и международные отношения. 2015. № 11. С.68.

124. Кешнер М.В. Легитимность односторонних санкций в современном международном праве. Материалы VII Конвента РАМИ “Международное право и современные теории международных отношений: аспекты сочетаемости”. Москва, Аспект Пресс, МГИМО, 2013. С. 81.

125. Лукашук И.И. Право международной ответственности. Москва, Волтерс Клувер, 2004. С.354.

прямо к поставленной цели, то, во всяком случае, косвенно способствовавших ее достижению (ЮАР, Ливия).

В обширном исследовании, посвященном экономическим санкциям, проведенном в 2008 г. экспертами *Peterson Institute for International Economics* (США), показано, что санкции оказывались эффективными только в 34% случаев. При этом если ставилась задача добиться сравнительно небольших изменений в политике страны-объекта, например освобождения политзаключенных, успех достигался примерно в половине случаев. В более сложных ситуациях желаемый результат (например, смену правящего авторитарного режима или его разворот в сторону демократизации) удавалось получить в 30% случаев. Еще меньший успех санкции имели как средство принуждения к прекращению военных авантур – в 20% случаев. Так, экономические санкции не заставили Ирак прекратить вторжение в Кувейт, для достижения этой цели потребовалось применение военной силы¹²⁶.

Последствия санкций для страны-объекта зависят от многих факторов, определяющих устойчивость и гибкость ее экономической системы, а также внешних условий (наличие альтернативных источников и рынков и т.п.). Определяющим параметром является качество хозяйственного механизма, которое, в свою очередь, зависит от развитости институциональной структуры экономики. Сбои в функционировании этого механизма или его невосприимчивость к внешним и внутренним сигналам могут свести на нет любые достижения в объеме производства, накоплении валютных резервов и других материальных активов¹²⁷.

Ранее ведущие государства Европы и Америки неоднократно пытались повлиять на политику СССР, применяя различного рода экономические и политические ограничения. Фактически капиталистические страны вели против Совет-

126. Hufbauer G., Schott J., Elliott K., Oegg B. *Economic Sanctions Reconsidered*. Washington, Peterson Institute for International Economics, 2008. P.158.

127. Загайвили В.С. Западные санкции и российская экономика // *Мировая экономика и международные отношения*. 2015. № 11. С. 69.

ского Союза перманентную экономическую войну. Стоит отметить, что в силу большой устойчивости и самодостаточности экономики СССР вследствие ее меньшей зависимости от внешней конъюнктуры риски, связанные с санкциями, для экономики страны были невысоки¹²⁸.

Следует отметить принципиальное отличие нынешних западных санкций против России от аналогичных ограничений, накладывавшихся в свое время на советскую экономику. Россия является одним из элементов современной открытой модели мировой торговли, ее доля в мировом ВВП достигает 2,4%, соответственно и влияние ограничений в торговле должно оказывать априори более серьезное влияние на развитие как российской экономики, так и экономик ее важнейших торговых партнеров, чем это могло быть еще тридцать лет назад¹²⁹.

Также важно отметить, что экономические санкции против СССР носили преимущественно торговый характер и почти не затрагивали финансовую сферу. Тенденция к финансовой глобализации мировой экономики во второй половине XX в. постепенно перенесла сферу применения санкций в финансовый сектор, контроль над национальными экономиками и международными финансовыми потоками оказался сконцентрированным в руках крупнейших мировых финансовых институтов¹³⁰.

5.2. ХРОНОЛОГИЯ ВВЕДЕНИЯ САНКЦИЙ ПРОТИВ РОССИИ

Санкции против России в связи с ее политикой в отношении Украины, изначально введенные США, были поддержаны рядом других государств. К инициаторам США

128. *Архитова В.В., Комолов О.О.* Развитие международных санкционных режимов: исторический аспект // *Российский внешнеэкономический вестник.* 2016. №3. С. 54.

129. *Широв А.А., Янговский А.А., Потапенко В.В.* Оценка потенциального влияния санкций на экономическое развитие России и ЕС // *Проблемы прогнозирования,* 2015. № 4. С. 3.

130. *Архитова В.В., Комолов О.О.* Развитие международных санкционных режимов: исторический аспект // *Российский внешнеэкономический вестник.* 2016. № 3. С. 57.

санкциям присоединились ЕС, Канада, Швейцария, Япония, Норвегия, Австралия, Новая Зеландия. Ведущими западными странами приостановлено членство Российской Федерации в группе «G8». Этими действиями было положено начало реализации курса на политико-экономическую изоляцию России.

На сегодняшний день, указывается в различных отечественных источниках, в отношении России действуют десятки решений органов Европейского союза, администрации США и других иностранных государств, ограничивающих граждан и юридических лиц этих стран при ведении дел с Россией. Наиболее подробно специалисты останавливаются на санкционной активности США и ЕС.

Санкции США. Первые антироссийские санкции были приняты 6 марта 2014 г. – Президент США Барак Обама подписал указ, сущность которого заключается в возможности применять санкционные меры в отношении физических и юридических лиц, которые, по мнению американской администрации, тем или иным образом причастны «к нарушению территориальной целостности Украины»¹³¹. Вслед за этим 17 марта 2014 г. он объявил о подписании указа, которым были введены санкции против ряда российских должностных лиц в виде замораживания их банковских счетов, ареста имущества и отказа в выдаче въездных виз.

В дальнейшем США перешли к политике секторальных санкций против России. Основной удар был нанесен по финансовому сектору (ограничения на осуществление операций, привлечение средств на фондовых рынках и получение банковских кредитов), а также по отраслям топливно-энергетического комплекса (в первую очередь путем ограничения экспорта в Россию технологий, связанных с добычей углеводородного сырья из сланцев и глубоководной добычей, в том числе на арктических месторождениях). Кроме того, усилилось давление на российский оборонно-промышлен-

131. Санкции против России: список и последние новости. <http://biznesklubonline.com/stati/567-sanktsii-protiv-rossii-spisok-i-poslednie-novosti/>.

ный комплекс, которому фактически был закрыт доступ на западные рынки, включая рынки капитала и технологий¹³².

С декабря 2014 г. основной целью западных санкций в отношении Российской Федерации стали Крым и Севастополь¹³³. 19 декабря президент США объявил, что подписал указ о новых санкциях против России и присоединившегося к ней Крыма. Указ запрещает новые инвестиции США в Крымский регион, импорт товаров, услуг, технологий из Крыма, а также экспорт, реэкспорт, продажу и поставки товаров, услуг и технологий из США, или лицами, проживающими в США, в Крымский регион. Действие указа распространяется на банки, функционирующие в Крыму, а также на финансовые учреждения, прямо или косвенно осуществляющие операции с Крымом¹³⁴. 26 декабря 2014 года из-за санкций США две международные платежные системы – *Visa* и *MasterCard* – приняли решение приостановить обслуживание карт российских банков, работающих на территории Крыма¹³⁵.

Санкции ЕС. 17 марта 2014 г. министры иностранных дел стран Евросоюза договорились о введении санкций в отношении российских и украинских официальных лиц, которых они считают виновными в «подрыве территориальной целостности Украины»¹³⁶. Были введены санкции против 21 российского и крымского политика и чиновника (физических лиц), в частности, запрет на въезд на территорию Евросоюза или транзит через нее, замораживание «всех средств и экономических ресурсов, которые принадлежат, находятся в собственности или контролируются данными

132. *Афонцев С.А.* Выход из кризиса в условиях санкций: миссия невыполнима? // Вопросы экономики. 2015. № 4. С.21.

133. Международные санкции (выпуск 1, 2015). 09.02.2015 <http://artdelex.ru/rus/reviews/sanctions-newsletter>.

134. Санкционные списки против российских граждан и компаний. 23.12.2015. <http://ria.ru/politics/20140718/1016514535.html>.

135. Там же.

136. Хронология введения санкций и ответные меры России в 2014-2015 годах. 22.12.2015 <http://ria.ru/spravka/20151125/1328470681.html>.

лицами». В этом же месяце ЕС отменил проведение саммита ЕС—Россия, намечавшегося на июнь 2014 г.

17 апреля того же года Европарламент принял резолюцию рекомендательного характера, в которой призвал отказаться от строительства газопровода «Южный поток». Вслед за этим 12 мая ЕС расширил на 13 человек список лиц, против которых вводятся санкции, а также ввел санкции против компаний «Черноморнефтегаз» и «Феодосия». Он, кроме того, заявил о введении санкций против крымских компаний, конфискованных у Украины, и призвал все страны—члены ООН принять экономические, торговые и финансовые меры против России из-за якобы незаконной аннексии украинского Крыма и Севастополя¹³⁷. Несколько раньше ЕС отказался от участия в конференции «Энергетический диалог Россия—ЕС: газовый аспект» в Брюсселе. В продолжение линии на изоляцию России Совет Европы 25 мая того же года отменил все запланированные на ее территории мероприятия¹³⁸.

31 июля 2014 г. ЕС ввел секторальные санкции. Под санкции попали «Сбербанк России», банк ВТБ, «Газпромбанк», «Внешэкономбанк», «Россельхозбанк». В отношении России стали действовать эмбарго на импорт и экспорт оружия и военных материалов и запрет на экспорт товаров и технологий военного и двойного назначения. Экспортеры ЕС были обязаны получать предварительное разрешение компетентных органов государств-членов на поставки определенных видов энергетического оборудования и технологий в Россию. 23 июля Европейский банк реконструкции и развития заморозил принятие решений о новых проектах в России¹³⁹.

Помимо ограничения доступа РФ на рынок капитала, ЕС ввел ограничения на поставку в Россию «особо важных

137. Экономические санкции США и Евросоюза в отношении Российской Федерации и ее ответные меры. <http://refleader.ru/rnaqasyfsbew.html>.

138. Санкции против России: список и последние новости. <http://biznesklubonline.com/stati/567-sanktsii-protiv-rossii-spisok-i-poslednie-novosti/>.

139. Экономические санкции США и Евросоюза в отношении Российской Федерации и ее ответные меры. <http://refleader.ru/rnaqasyfsbew.html>.

технологий» для нефтяной промышленности. Речь идет, в частности, о глубоководном бурении, геологоразведке в Арктике и разработке сланцевых месторождений¹⁴⁰. Евросоюз опубликовал перечень товаров, которые не могут быть экспортированы для ряда проектов в нефтяной отрасли РФ. Он состоит из 30 позиций, в нем указаны, в том числе, некоторые виды труб и средств бурения. Евросоюз также внес в санкционный список российский оборонный концерн «Алмаз-Антей», летающую в Крым низкобюджетную авиакомпанию «Добролет» и Российский национальный коммерческий банк¹⁴¹.

12 сентября 2014 г. Евросоюз обнародовал новые санкции против России, рассчитывая ускорить процесс мирного урегулирования в Украине. В частности, Евросоюз ограничил доступ к рынкам капитала ЕС российским компаниям «Оборонпром», ОАК, Уралвагонзавод, «Роснефть», «Транснефть» и «Газпромнефть». Инвесторам из ЕС, включая частных лиц, запрещено выдавать упомянутым компаниям кредиты сроком более 30 дней, приобретать и торговать их новыми облигациями, акциями и подобными финансовыми инструментами сроком обращения более 30 дней¹⁴².

С 20 декабря 2014 г. вступили в силу санкции ЕС против экономики и туристической отрасли Крыма. В частности, европейским судам, предоставляющим круизные услуги, запрещено входить в порты Севастополя, Керчи, Ялты, Феодосии, Евпатории, Черноморска и порт Камыш-Бурун. Кроме того, Евросоюз расширил более чем в шесть раз список товаров и технологий, запрещенных к поставкам в Крым и для использования в Крыму в сферах транспорта, телекоммуникаций, энергетики и разведки, добычи и производства нефти,

140. Секторальные санкции становятся официальными. 31.07.2014. <http://finance.rambler.ru/news/economics/14894969.html>.

141. Хронология введения санкций и ответные меры России в 2014–2015 годах. 22.12.2015 <http://ria.ru/spravka/20151125/1328470681.html>.

142. Санкционные списки против российских граждан и компаний. 23.12.2015 <http://ria.ru/politics/20140718/1016514535.html>.

газа и минеральных ископаемых. В список было внесено более 160 позиций¹⁴³.

21 декабря 2015 г. Евросоюз подтвердил продление антироссийских секторальных санкций до 31 июля 2016 г.¹⁴⁴ Причиной продления в Совете ЕС назвали отсутствие подвижек в выполнении минских соглашений в Украине. Российская сторона считает санкции нецелесообразными, поясняя, что не является ни одной из противоборствующих сторон в Донбассе.

Совет ЕС 10 марта 2016 г. принял решение о продлении санкций против России и самопровозглашенных республик Донбасса до 15 сентября 2016 г. К попавшим под санкции относятся физические лица и компании, которых в ЕС считают причастными к подрыву или угрозе территориальной целостности, суверенитета и независимости Украины. Постановление Совета ЕС касается 146 физических и 37 юридических лиц из России и Украины¹⁴⁵.

5.3. ПОЗИЦИИ РАЗЛИЧНЫХ СТРАН ЗАПАДА В ОТНОШЕНИИ ВВЕДЕНИЯ И УЖЕСТОЧЕНИЯ САНКЦИЙ

В опубликованных работах отечественных специалистов обращается внимание на то, что хотя Европейский союз поддержал США и регулярно объявлял антироссийские санкции вслед за аналогичными американскими действиями, делалось это не очень охотно. Часть европейцев, похоже, понимает, что санкционная война наносит отдельным странам и всей европейской экономике ощутимый ущерб, какого не испытывает американское государство, имеющее с Россией гораздо менее обширные торгово-экономические связи. Осо-

143. Хронология введения санкций и ответные меры России в 2014-2015 годах. 22.12.2015 <http://ria.ru/spravka/20151125/1328470681.html>.

144. ЕС продлил санкции против России до 31 июля 2016 года. 21.12.2015. <http://www.uralweb.ru/news/policy/451576.html>.

145. Евросоюз продлил точечные санкции в отношении России. 10.03.2016. <http://www.newsru.com/world/10mar2016/blacklist.html>.

бенно пострадали европейские страны от ответных санкций, введенных Россией.

К группе стран, занимающих антироссийскую позицию и испытывающих удовлетворение от введения санкций независимо от наносимого им самим ущерба, относятся Польша, прибалтийские страны, Болгария, Румыния и в значительной мере Хорватия. Они отличаются антироссийской риторикой и недружественными действиями.

К группе скептиков, высказывающих опасения, что санкции не только навредят торгово-экономическим интересам их участников, но и ухудшат международную политическую обстановку и состояние европейской экономики в целом, принадлежат Словения, Венгрия и Словакия, демонстрирующие здравомыслие и осторожное, хотя и подспудное, несогласие с антироссийскими санкциями. К этой же группе примыкает Чехия, стремящаяся занимать несколько отстраненную, выжидательную официальную позицию¹⁴⁶.

Сербия, получившая статус кандидата в члены ЕС в марте 2012 г., демонстрирует желание сохранить дружественные отношения с Россией и отказывается присоединиться к санкциям. Она решительно не поддержала политико-экономические санкции Запада против России, считая их неприемлемыми. Данная позиция определяется, в сущности, историческим контекстом дружественных отношений между двумя странами. Со своей стороны, Европейский союз использует различные рычаги влияния на несговорчивую Сербию, наиболее эффективный из которых — намеренное замедление процесса евроинтеграции этой балканской республики¹⁴⁷.

В последнее время некоторые западные политики все чаще призывают власти ЕС и США пересмотреть свои взгляды на антироссийские санкции. В середине февраля 2015 г. руководство Венгрии в очередной раз призвало власти Евро-

146. Страны Центрально-Восточной Европы в санкционной войне Запада против России: политические позиции и экономические последствия / Под ред. д.э.н. Ю.К. Князева. М.: Институт экономики РАН. 2015. С. 6–7.

147. Там же. С. 38.

пейского союза рассмотреть возможность отмены санкций против РФ.

Помимо Венгрии, по данным *Bloomberg*, в число европейских стран, выступающих за смягчение антироссийских санкций, входят Австрия, Греция, Испания, Италия, Кипр и Словакия. Более того, о необходимости изменения санкционной политики начали говорить и в Великобритании¹⁴⁸. Недавно за восстановление связей с Россией выступила и Канада. Об этом сообщалось на страницах канадской редакции международного издания «*The Huffington Post*»¹⁴⁹.

Российские эксперты считают, что как бы европейские предприниматели ни относились к антироссийским санкциям, лидеры ЕС не решатся отменить их, поскольку боятся негативной реакции со стороны США. Немецкому правительству становится все труднее убеждать другие страны ЕС в необходимости продления антироссийских санкций. Так, Венгрия и Греция изначально были скептически настроены на этот счет, а теперь ослабления санкций потребовали Австрия и Италия. К тому же аналитики отмечают, что и сами немцы не готовы выразить единогласную поддержку своим властям. В общественном мнении Германии наметился раскол: западные немцы находят политику Германии в отношении России умеренной и даже дружественной, восточные немцы чаще приходят к выводу, что правительство придерживается слишком жесткого антироссийского курса¹⁵⁰.

5.4. ОТВЕТНЫЕ САНКЦИИ РОССИИ

Российские исследователи не оставляют без внимания и действия России в сложившейся ситуации. Они подчеркивают, что Министерство иностранных дел Российской

148. Евросоюз на этой неделе продлит санкции против РФ без обсуждения. 08.03.2016. <http://www.newsru.com/world/07mar2016/eusanctions.html>.

149. Рассказ донецкого обывателя. 28.04.2016. <http://www.novorosinform.org/articles/id/5278>.

150. СМИ: За отмену санкций против России страны могут быть оштрафованы. 22.04.2016. <http://www.rosbalt.ru/exussr/2016/04/22/1508926.html>.

Федерации назвало введенные США санкции против России «отражением патологического нежелания признавать реальность и стремлением навязывать всем свои односторонние несбалансированные и абсолютно игнорирующие реальность подходы»¹⁵¹. В ответ на санкционные меры против ряда российских официальных лиц и депутатов Федерального собрания МИД РФ 20 марта 2014 г. опубликовал список санкций в отношении официальных лиц и членов Конгресса США. Далее Москва в ответ на расширение перечней санкций США, ЕС и Канады приняла против них ответные меры.

6 августа 2014 г. в целях защиты национальных интересов страны Президент Российской Федерации В. Путин подписал указ¹⁵² о применении отдельных специальных экономических мер для обеспечения безопасности страны. В соответствии с данным указом сроком на 1 год вводился запрет либо ограничение на осуществление внешнеэкономических операций, предусматривающих ввоз на территорию Российской Федерации отдельных видов сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, страной происхождения которых является государство, принявшее решение о введении экономических санкций в отношении российских юридических и (или) физических лиц или присоединившееся к такому решению¹⁵³. Под действие эмбарго попали страны ЕС, США, Австралия, Канада, Норвегия. Конкретный перечень товаров, в отношении которых вводились ограничения, определило Правительство РФ. В список вошли мясные и молочные продукты, рыба, овощи, фрукты и орехи. Суммарный годовой объем импорта, подпавшего под санкции, оценивается в 9 млрд долл. США¹⁵⁴.

151. Экономические санкции США и Евросоюза в отношении Российской Федерации и ее ответные меры. <http://refleader.ru/rnaqasyfsbew.html>.

152. Указ № 560 «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации».

153. Международные санкции. 10.09.2014 <http://artdelex.ru/rus/reviews/mezndunarodnyesanktsii>.

154. Экономические санкции США и Евросоюза в отношении Российской Федерации и ее ответные меры. <http://refleader.ru/rnaqasyfsbew.html>.

Российская сторона считает наложение и продление западных санкций необоснованным и незаконным. Вслед за продлением санкций Советом ЕС 24 июня 2015 г. Президент РФ В. Путин подписал Указ «О продлении действия специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации», который продлил до 6 августа 2016 г. срок действия запрета на ввоз ряда товаров на территорию России, введенного годом ранее¹⁵⁵.

В целях исполнения вышеназванного указа Правительство РФ приняло Постановление № 625 от 25 июня 2015 г. «О внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 7 августа 2014 года № 778», которым был определен перечень товаров, запрещенных для импорта на территорию Российской Федерации. Правительством был продлен до 5 августа 2016 г. запрет на импорт определенных товаров, произведенных на территории Соединенных Штатов Америки, Европейского союза, Канады, Австралии и Королевства Норвегии. Кроме того, сам перечень товаров, запрещенных к ввозу в Российскую Федерацию, был расширен.

Список запрещенных продуктов в основном не претерпел изменений: из категории «рыба и морепродукты», ранее полностью подпадавшей под запрет, были исключены мальки форели, молодь устриц и мидий. В то же время список пополнился пищевыми и готовыми продуктами, изготовленными по технологии производства сыра и содержащими 1,5% или более молочного жира. Таким образом, правительство запретило ввоз сырной продукции (сыры, изготовленные с применением растительных жиров), ранее не подпадавшей под эмбарго. Из документа следует, что отныне к ввозу запрещены и безлактозные молочные продукты, за исключением специализированной продукции для диетического лечебного и профилактического питания. Эта мера связана с сообщениями о попытках ввоза под видом

155. Международные санкции (Выпуск 3, 2015). 06.07.2015. <http://lawfirm.ru/survey/index.php?id=12796>.

безлактозных продуктов сыров, которые фактически не являлись таковыми¹⁵⁶.

5.5. ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА РОССИЙСКУЮ ЭКОНОМИКУ

Санкции и ответные меры, по оценкам отечественных специалистов, оказали серьезное влияние на российскую экономику. Ограничения заемного финансирования на рынках ЕС и США, запреты на поставки в Россию товаров военного и двойного назначения, снижение уровня производственной кооперации, сокращение прямых иностранных инвестиций из стран ЕС, рост внутренних цен на отдельные виды продукции, эмбарго на доступ к высоким технологиям привели к дополнительному торможению экономической динамики¹⁵⁷.

Экспертами выделяются следующие последствия санкций:

- ограничение доступа российских банковских организаций к дешевым кредитным продуктам привело к росту российских ставок кредитования (в частности, на фоне повышения ставки ЦБ РФ с целью снижения скорости падения национальной валюты);
- в результате запрета ряду российских компаний («Роснефти», «Газпромнефти» и др.) на доступ к финансированию со стороны иностранных банков и ограничений на приобретение их продуктов возникла необходимость изыскивать ресурсы федерального бюджета для поддержки компаний, что повлекло за собой ускорение инфляционных процессов.

Степень негативного воздействия санкций на страну в значительной мере зависит от того положения, в котором она

156. Дробница И.К. Российское продовольственное эмбарго: поддержка отечественного производителя или тяготы для потребителя? // Бюллетень иностранной коммерческой информации. 2015. № 4. С. 83.

157. Широков А.А., Янговский А.А., Потапенко В.В. Оценка потенциального влияния санкций на экономическое развитие России и ЕС // Проблемы прогнозирования. 2015. № 4. С. 4.

пребывала накануне их введения. Для России обстоятельства складывались неблагоприятно. Поэтому текущую рецессию лишь отчасти можно объяснить последствиями санкций. Не меньшее, если не большее влияние на ухудшение экономического положения страны оказало падение мировых цен на нефть, повлекшее за собой — с лагом в несколько месяцев — снижение цен на российский газ, поставляемый на внешние рынки.

Оба эти фактора — санкции и падение цен на нефть — не являются решающими в ухудшении состояния отечественной экономики, которое имеет глубокие внутренние причины. По данным Росстата, после восстановительного роста в 2010 г. (7,3%) темпы прироста промышленного производства в России из года в год снижались — до 5% в 2011 г., 3,4% в 2012 г., 0,4% в 2013 г.¹⁵⁸ Лишь в 2014 г. темп прироста промышленного производства повысился до скромных 1,7%, оставаясь при этом вдвое ниже уровня не самого удачного 2012 г. Темпы прироста ВВП также из года в год снижались. В 2014 г. они составили всего 0,6% (в 2013 г. — 1,3%). Валовое накопление основного капитала сократилось на 2,5% (в 2013 г. — рост на 1,4%). Реальные располагаемые доходы населения в 2014 г. составили 99,2% от уровня 2013 г.¹⁵⁹

По оценке компании ФБК, в 2014 г. из-за введенных санкций Россия потеряла 0,2% ВВП, а до середины 2015 г., т.е. за год их действия, — 1,2% ВВП¹⁶⁰. Согласно расчетам аудиторской компании *Deloitte*, из двух внешних факторов, негативно повлиявших на настроения инвесторов в 2014 г., примерно 60% приходится на обвал цен нефтяного рынка

158. Загашвили В.С. Западные санкции и российская экономика // Мировая экономика и международные отношения. 2015. № 11. С. 71.

159. Федеральная служба государственной статистики. [Federal State Statistics Service (In Russ.)] Available at: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/; http://www.gks.ru/bgd/free/B15_00/Main.htm (accessed 02.03.2015).

160. Санкции стоят России 1,2% ВВП. ФБК, 12.01.2015. [Sanctions Cost to Russia 1,2% of GDP. FBK, 12.01.2015 (In Russ.)] Available at: <http://www.fbkr.ru/press-center/news/sanktsii-stoyat-rossii-1-2-vvp-issledovanie-kompaniifbk-grant-thornton/> (accessed 06.02.2015).

и 40% – на санкции¹⁶¹. Бывший министр финансов РФ А. Кудрин оценил роль санкций в обвале рубля в 25–40%, роль снижения цены на нефть – в 25%¹⁶².

Эксперты отмечают, что более существенное, чем санкции, влияние на экономику России оказало падение нефтяных цен. Сочетание двух факторов – финансовых санкций и падения цен на нефть – за 2014–2017 гг. будет стоить экономике России порядка 0,6 трлн долл. Потери от финансовых санкций составят около 170 млрд долл., недополученные доходы от нефтегазового экспорта – около 400 млрд долл. Оценки потерь капитала от санкций рассчитаны исходя из цены нефти 50 долл./барр., экспортных доходов – с учетом санкций при такой же цене в сравнении со 100 долл./барр., на которые ориентировалось правительство как на среднесрочный уровень еще два года назад¹⁶³.

В целом сокращение валового притока капитала оценивается примерно в 280 млрд долл. за 3,5 года, в том числе около 85 млрд долл. – прямых инвестиций. При этом косвенное влияние санкций – их фактическое распространение на всех, а не только на те компании и банки, которые включены в санкционные списки, – обуславливает три четверти этих потерь. Сокращение прямых иностранных инвестиций, снижение возможностей для займов, уменьшение притока капитала на рынок госдолга увеличивают непосредственный эффект санкций примерно втрое.

Однако недополученный приток капитала частично компенсируется сокращением встречного валового оттока за счет адаптации компаний и банков к новой ситуации.

161. Иан Коулберн: тех, кто сейчас инвестирует в Россию, точно уж никак не назовешь наивными. Коммерсант, 02.02.2015. [Ian Koullbern: You Won't Call Naive Those Who Now Invest in Russia. Kommersant, 02.02.2015 (In Russ.)] Available at: <http://www.kommersant.ru/doc/2650262> (accessed 26.04.2015).

162. Кудрин предрек России «настоящий кризис» на 2 года. [Kudrin Predicts Russia “The Real Crisis” for 2 Years. (In Russ.)] Available at: <http://ru.rfi.fr/rossiya/20141222-kudrin-predrek-rossii-nastoyashchii-krizis-na-2-goda-iposporil-s-putinym/> (accessed 02.03.2015).

163. Гурвич Е.Т., Прилепский И.В. Экономика России лишилась 8,4% роста. 05.02.16. <http://www.vedomosti.ru/economics/articles/2016/02/05/626922-ekonomika-lishilas>.

Так, недобор притока во втором полугодии 2014 г. составил 69 млрд долл., но с учетом снижения оттока чистый эффект санкций — 58 млрд долл. Санкции влияют на приток капитала независимо от цены нефти, однако при ее падении их эффект возрастает, и наоборот — экономика под влиянием санкций страдает от нефтяного шока сильнее.

Даже если бы приток капитала сокращался на одинаковую величину и при низких, и при высоких ценах на нефть, в первом случае он был бы более весомым для экономики, так как под влиянием сопутствующей снижению цены нефти девальвации долларовой размер экономики сокращается. По расчетам Е.Т. Гурвича и И.В. Прилепского, при дорогой нефти нетто-потери капитала от санкций за 2014–2017 гг. составили бы примерно 160 млрд долл., или 1,9% ВВП, при низкой цене нефти несколько большие потери — около 170 млрд долл. — в соотношении с ВВП увеличиваются наполовину, до 2,8% ВВП.

Санкции затрагивают и реальный сектор экономики, что выражается в сокращении инвестиций в основной капитал, розничного товарооборота, ослаблении рубля, ускорении инфляции. Согласно расчетам, санкции без падения нефтяных цен сократили бы инвестиции в основной капитал на 3,2% за 2014–2017 гг., спад нефтяных цен без санкций привел бы к сокращению инвестиций на 22,6%, а под влиянием двух шоков инвестиции будут ниже на 24%. Аналогичные расчеты для розничного товарооборота — сокращение на 2,4,17 и 18%; для инфляции — ускорение на 3,7 и 8%. На реальный курс рубля влияние финансовых санкций почти незаметно (снижение на 0,5%), тогда как падение цен на нефть что с санкциями, что без них, ослабляет курс примерно на одну и ту же величину — около 27%. Почти нечувствительны к санкциям и реальные доходы бюджетной системы: спад нефтяных цен снижает их на 19%, санкции — еще на 1%¹⁶⁴.

164. Там же.

Но в целом влияние этих двух шоков не просто суммируется — они усиливают друг друга. Накопленные потери роста экономики в результате такой синергии за четыре года составят 8,4%, или в среднем 2,1 процентного пункта в год. При этом среднегодовые потери от санкций оцениваются в 0,4–0,6 п.п. в год, влияние нефтяного шока — в 2 п.п. в год в среднем. Ранее аналитики ЦБ оценивали среднегодовые потери экономики от санкций в 0,5–0,6 п.п. в год, эксперты МВФ — в 1–1,5 п.п. По прогнозу Минэкономразвития России, при цене на нефть 50–52 долл. за баррель в 2016–2017 гг. экономика сожратится на 1% (см. рисунок)¹⁶⁵.

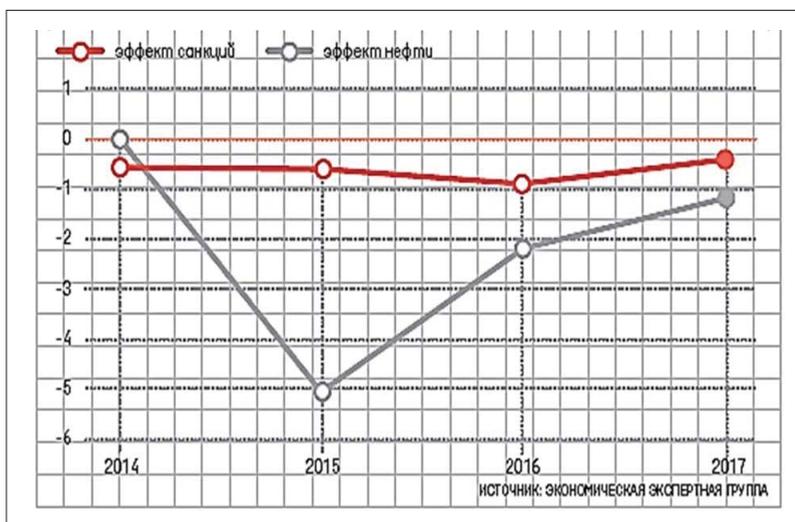


Рис. Влияние шоков на темпы роста ВВП

Источник: <http://www.vedomosti.ru/economics/articles/2016/02/05/626922-ekonomika-lishilas>.

Выраженное влияние экономических санкций на российскую экономику прослеживается после введения секторальных ограничений. Если до этого негативный эффект санкций практически не выходил за пределы круга компаний, непосредственно ставших адресатами санкций, то с

165. Гурвич Е.Т., Прилепский И.В. Влияние финансовых санкций на российскую экономику// Вопросы экономики. 2016. № 1. С. 34.

конца лета 2014 г. большинство крупных российских компаний (даже тех, которые не были прямыми адресатами санкций) отмечают такие последствия, как ограничение доступа к капиталу, технологиям и внешним рынкам, а также проблемы сотрудничества с иностранными партнерами в сферах, на которые санкции формально не распространяются. Спектр последних весьма широк — от введения предоплаты зарубежными поставщиками (на случай проблем доступа российских компаний-импортеров к международным платежным системам) до срыва совместных проектов с компаниями, имеющими филиалы в США и перестраховывающимися на случай недовольства американских властей сотрудничеством с Россией¹⁶⁶.

По мнению сотрудников Института народнохозяйственного прогнозирования РАН¹⁶⁷, самые существенные риски в кратко- и среднесрочной перспективе связаны с ограничениями финансирования российских компаний и банковских структур на рынке стран ЕС.

За период 2007–2013 гг. объем займов, полученных российскими нефинансовыми организациями в странах ЕС, составил более 1 трлн долл. США. Ежегодный объем кредитов из стран ЕС составлял 150–200 млрд долл. США, в период кризиса 2009 г. снижался до 80 млрд долл.¹⁶⁸

Традиционно российские компании широко использовали механизмы рефинансирования кредитной задолженности. Это позволяло снижать пиковые платежи по корпоративным кредитам (например, объем суммарных выплат российской экономики по внешнему долгу в 2015 г. оценивался примерно в 125 млрд долл. США). В современных условиях такие возможности резко ограничены. Это означает, что крупнейшие компании будут вынуждены финансировать долг за

166. *Афонцев С.А.* Выход из кризиса в условиях санкций: миссия невыполнима? // Вопросы экономики. 2015. № 4. С. 23.

167. *Широв А.А., Янтовский А.А., Потапенко В.В.* Оценка потенциального влияния санкций на экономическое развитие России и ЕС // Проблемы прогнозирования 2015. № 4. С. 5.

168. Там же. С. 5.

счет собственных средств либо использовать возможности внутреннего заемного финансирования. Так или иначе, это будет оказывать негативное воздействие как на инвестиции крупнейших компаний, так и на распределение финансовых ресурсов по структуре российской экономики. Крупнейшие холдинги могут замещать внешнее финансирование внутренним, однако для предприятий среднего и малого бизнеса доступность заемных ресурсов еще больше снизится¹⁶⁹.

Анализируя структуру российской корпоративной задолженности, можно отметить, что крупнейшие российские кредиторы находятся в Великобритании, на Кипре и в Нидерландах. Состав этих стран позволяет высказать предположение о том, что по аналогии с прямыми иностранными инвестициями значительная часть этих средств связана с реэкспортом капитала, а ряд российских компаний хеджирует с помощью таких кредитов свои риски. Имеются также возможности частичного замещения выпадающих объемов кредитования за счет средств, получаемых с азиатских рынков.¹⁷⁰

Возможность для России компенсировать потерю доступа к финансовым рынкам развитых стран прослеживается только на рынках Китая и других развивающихся экономик Азии, где профицит платежного баланса по счету текущих операций в 2015–2020 гг. составит порядка 5% ВВП, и ведущих стран-экспортеров нефти, где соответствующий показатель окажется в диапазоне 5–12% ВВП. На первом направлении успехи российских компаний пока довольно скромные: по сравнению с утраченными возможностями на западном направлении доступ на азиатские финансовые рынки оказался существенно более сложным, а стоимость кредитных ресурсов – существенно более высокой. Финансовые рынки ведущих стран-экспортеров нефти (в первую очередь так называемых Монархий залива) российскими компаниями практически не освоены. Оба географических направления нельзя назвать легкими с точки зрения грядущего похода

169. Там же. С. 6.

170. Там же. С. 6.

за капиталом, но в случае сохранения санкционного режима других вариантов для российских компаний, похоже, не предвидится¹⁷¹.

Одним из важных ограничений экономического развития является снижение уровня кооперационных связей и запрет на доступ к технологиям двойного назначения. Россия зависит от импорта из Европы товаров, прежде всего химической, фармацевтической и машиностроительной продукции. Так, за счет импорта из европейских стран (в стоимостном выражении) удовлетворяется около 50% объема потребления лекарственных средств и почти 25% – химической продукции. Однако наибольшее влияние санкции окажут на развитие машиностроительного комплекса. По итогам 2013 г. показатели импорта (в натуральном выражении) примерно в 15 раз превысили отечественное производство ткацких станков, станков токарных металлорежущих (включая станки с числовым программным управлением) и станков-качалок для использования в нефтяной промышленности. Импорт всех видов машиностроительной продукции из ЕС удовлетворяет 20% внутреннего российского потребления. Объем импортируемой из европейских стран продукции машиностроения в 2013 г. был равен 65 млрд долл., или 48% всего европейского импорта в Россию¹⁷².

По большей части видов машиностроительной продукции в структуре российского импорта в натуральных показателях наибольшую долю в 2013 г. занимал Китай. Вместе с тем доля импорта из стран, участвующих в санкциях, по каждой позиции была значительной. В стоимостной структуре российского импорта доля стран, вовлеченных в санкции против России, оказывается наибольшей. Это, в частности, является косвенным признаком того, что импорт из стран Европейского союза, США и Японии является более высо-

171. *Афонцев С.А.* Выход из кризиса в условиях санкций: миссия невыполнима? // Вопросы экономики. 2015. № 4. С. 27.

172. *Широв А.А., Янговский А.А., Потапенко В.В.* Оценка потенциального влияния санкций на экономическое развитие России и ЕС // Проблемы прогнозирования 2015. № 4. С. 7.

котехнологичным, чем импорт из Китая, и занимает более сложные ниши на внутреннем рынке России¹⁷³.

Российская экономика в высокой степени зависима от поставок высокотехнологичной продукции, так как они позволяют обеспечить необходимый уровень конкурентоспособности в тех производствах, где в значительной степени были утеряны ключевые компетенции.

Следует также учитывать, что значительное количество российских предприятий использует импортные комплектующие, поступающие из стран ЕС. Проведенный специалистами анализ с использованием межотраслевых межстрановых таблиц WIOD (*World Input-Output Database*¹⁷⁴) показывает, что суммарные потери от прекращения кооперационных связей со странами ЕС могут максимально оцениваться в 15 млрд долл. в год, еще примерно 5 млрд долл. могут составить потери от эмбарго на поставки продукции двойного назначения. Таким образом, максимальная оценка потерь от сокращения кооперации между Россией и ЕС может составлять до 20 млрд долл. в год. Разумеется, Россия будет проводить политику компенсации этих потерь за счет расширения программы импортозамещения, однако ее реализация потребует времени. Соответственно, наибольшую угрозу сокращению технологического сотрудничества будет представлять в кратко- и среднесрочной перспективе¹⁷⁵.

Одним из ключевых ограничений долгосрочного характера является возможное влияние санкций на энергетический сектор.

Для увеличения добычи нефти и газа в России существенную угрозу представляют риски, связанные с ограничением заемного финансирования на открытом рынке и различного рода технологические эмбарго, сужающие возможности

173. Там же. С. 7.

174. Dietzenbacher E., Los B., Stehrer R., Marcel P. Timmer and Gaaitzen J. de Vries. The Construction of World InputOutput Tables in the WIOD Project // *Economic Systems Research*. 2013. 25(1).

175. Широ́в А.А., Янто́вский А.А., Пота́пенко В.В. Оценка потенциального влияния санкций на экономическое развитие России и ЕС // *Проблемы прогнозирования* 2015. № 4. С. 8.

организации разведки и добычи нефти в труднодоступных регионах (прежде всего на арктическом шельфе). В связи с этим наблюдается движение внутренних заемных ресурсов в направлении крупнейших компаний, которым необходимо восполнить недостаток внешнего финансирования. Это также ведет к вымыванию кредитных ресурсов с уровня среднего бизнеса, в том числе и из смежных с сектором добычи полезных ископаемых видов экономической деятельности. При этом не исключена ситуация, в которой нефтяному сектору придется увеличить вложение собственных средств в прямую поддержку производств в судостроении, отдельных сегментах машиностроения, сервисных услугах. Затруднения с перекредитованием на открытом рынке потребуют больших объемов ресурсов для обслуживания долга, что также негативно отразится на инвестиционных возможностях энергетических холдингов.

В наиболее неблагоприятном сценарии сохранение санкционного режима в долгосрочной перспективе с высокой долей вероятности приведет к возникновению своеобразного уровня отсечения проектов нефтедобычи, обладающих высоким уровнем удельной капиталоемкости. Прежде всего речь идет о добыче в труднодоступных районах, на арктическом шельфе и о добыче трудноизвлекаемых запасов. По оценкам отдельных авторов¹⁷⁶, такое развитие событий может существенно изменить итоговый профиль добычи нефти в период до 2030 г. Особенно резкий разрыв в объемах добычи ожидается после 2025 г., когда существенно снизится отдача на старых месторождениях, а мероприятия по поддержанию добычи не смогут компенсировать этот процесс. В предельном случае добыча нефти в России может снизиться на 10–15% к 2030 г., для европейской экономики это приведет к увеличению издержек на энергию, эквивалентному потерям 3 млрд долл. в год¹⁷⁷.

176. Широв А.А., Янговский А.А., Потапенко В.В. Оценка потенциального влияния санкций на экономическое развитие России и ЕС // Проблемы прогнозирования 2015. № 4. С. 9.

177. Там же. С. 16.

Таким образом, для российской экономики наибольшую угрозу в кратко- и среднесрочной перспективе представляют санкции финансового характера, а в долгосрочной перспективе – технологические ограничения в энергетическом секторе. Суммарное потенциальное влияние санкций на российскую экономику может оцениваться в 8–10% ВВП. Однако в реальности за счет компенсирующих мероприятий оно может быть существенно меньшим. Оценки возможных негативных последствий санкционного режима позволяют рассматривать их как макроэкономически значимые¹⁷⁸.

Ограничения Западом в отношении ТЭК России дают мощный импульс для использования внутренних ресурсов для его укрепления, к переходу к импортозамещению, энергосбережению, развитию альтернативной энергетики, созданию и укреплению российских нефтесервисных компаний. Сам ТЭК может стать важной сферой инновационного развития. Упустить эту возможность сегодня, значит потерять надежду на укрепление конкурентных позиций России в энергетическом секторе мирового хозяйства уже в недалеком будущем¹⁷⁹.

* * *

В совместной декларации, принятой по итогам саммита G7 в Японии 27 мая 2016 г., указано, что санкции против России останутся в силе до полного выполнения минских соглашений и могут быть усилены в случае необходимости¹⁸⁰.

Запад неоднократно увязывал снятие санкций с Москвы с выполнением минских договоренностей. При этом глава МИД России Сергей Лавров отмечал, что западные страны прекрасно знают, что эти соглашения не содержат упоминания России и касаются задач, стоящих перед украин-

178. Там же. С. 9.

179. Последствия введенных санкций для экономического развития России. Материал подготовлен группой научных сотрудников Института экономики РАН под рук. д.и.т.н., проф. Б.А. Шмелева. http://www.rescue.org.ru/publ_1_posledstviya-vvedennykh-sankcii-dlya-ekonomicheskogo-razvitiya-rossii.html.

180. Депутат Думы назвал ожидаемым продление G7 санкций против России. 27.05.2016. <http://ria.ru/politics/20160527/1439989406.html#ixzz49wdNZPo6>.

ским руководством, которые Киев до сих пор не выполнил. Москва неоднократно заявляла, что непричастна к событиям на юго-востоке Украины и заинтересована в том, чтобы сопредельная страна преодолела политический и экономический кризис¹⁸¹.

В заявлении МИД РФ говорится, что политическое давление со стороны ЕС, в том числе антироссийские санкции, не заставят РФ изменить решение по Крыму. При этом еще раз подчеркивается, что «Крым и Севастополь являются неотъемлемой частью Российской Федерации, и методы политического и экономического давления, к которым Евросоюз столь упорно прибегает в последнее время, абсолютно бесперспективны и не способны изменить этот факт»¹⁸².

Позиция российского правительства по вопросу санкций вполне четкая: Европейский союз должен отменить все свои санкции, прежде чем Россия отменит свои контрсанкции. Причем в соответствии с Постановлением Правительства РФ № 625 о продлении эмбарго до августа 2016 г. в список стран, продукция которых запрещена к ввозу в РФ, были включены новые страны: Украина, Албания, Черногория, Исландия и Лихтенштейн, на которые ранее санкции не распространялись¹⁸³.

Разумеется, торговая война между Россией и странами Запада не может длиться вечно. Рано или поздно существовавшие ранее отношения равноправного и взаимовыгодного партнерства обязательно восстановятся, а торгово-экономическое сотрудничество между странами вернется в обычное русло. Этот осторожный оптимизм основывается не просто на логике здравого смысла, но в первую очередь на том, что в развернувшейся сегодня войне санкций нет и не может быть

181. Обама заявил, что хочет хороших отношений с Россией. 25.04.2016. <http://ria.ru/world/20160425/1419595456.html>.

182. МИД РФ: Россия не откажется от Крыма из-за санкций. 13.04.2016. <http://korrespondent.net/ukraine/politics/3668398-муд-rf-rossiya-ne-otkazhetsia-ot-kryma-uz-za-sanktsyi>.

183. Дробница И.К. Российское продовольственное эмбарго: поддержка отечественного производителя или тяготы для потребителя? // Бюллетень иностранной коммерческой информации. 2015. № 4. С. 92.

победителей. Экономический ущерб от введенного Россией эмбарго, который несут западные производители продовольствия, потерявшие один из важнейших для них рынков сбыта, в стоимостном выражении никак не меньше негативных последствий, испытываемых российским государством и его гражданами, вынужденными искать альтернативные источники обеспечения продуктами питания, которые временно перестали поступать в страну. Взаимная экономическая выгода — самый весомый аргумент, который должен со временем помочь преодолеть все существующие политические расхождения, сколь бы серьезными и непреодолимыми они сегодня ни казались¹⁸⁴.

Этот подход отчетливо проявился в ходе Юбилейного XX Петербургского международного экономического форума в июне 2016 г. В нем приняли участие более 12 тыс. человек, в том числе 30 министров из 21 страны. На форуме были представлены 1,3 тыс. компаний из 130 стран, 800 руководителей компаний¹⁸⁵.

Президент РФ В.В. Путин, участвовавший в работе форума, выступил на пленарном заседании и подчеркнул готовность России к совместному поиску взаимоприемлемых ответов на актуальные проблемы и вызовы, с которыми сталкивается в настоящее время мировая экономика. Он подчеркнул необходимость координации действий и наращивания интеграционных процессов. При этом Россия выступает категорически против того, чтобы одни государства вмешивались в дела других и пытались навязывать им свои собственные мнения и решения.

В работе форума принял участие глава Еврокомиссии Жан-Клод Юнкер. Постпред России при ЕС В. Чижов назвал приезд главы Еврокомиссии на форум и его контакт с В.В. Путиным знаком возвращения отношений России и ЕС к «новой нормальности», которая будет выражать реальные

184. Там же. С. 92.

185. ПМЭФ-2016 стал площадкой для зарождения «новой нормальности» между Россией и ЕС. 18.06.2016. <http://tass.ru/pmef-2016/article/3380826>.

интересы государств. Сам Юнкер, выступая на пленарном заседании форума, высказал уверенность, что двери для диалога между Евросоюзом и Россией должны оставаться открытыми. «На данный момент возрастает уровень недоверия друг к другу, однако необходимо продолжать разговаривать, даже вопреки экономическим санкциям», — сказал глава Европейской комиссии. Тем не менее ЕС принял решение о продлении экономических санкций против России на полгода, до конца января 2017 г.

По итогам Петербургского международного экономического форума 2016 г. было подписано 332 официальных соглашения на общую сумму свыше 1 трлн руб.¹⁸⁶ По сравнению с предыдущим этот форум выявил повышение интереса иностранных инвесторов к возможным инвестициям в российскую экономику.

Несмотря на позитивные в целом итоги форума, есть основания ожидать, что ближайший среднесрочный период будет весьма трудным для российской экономики в целом и для отечественной финансово-кредитной системы в частности. Непростые внешние и внутриэкономические условия повлекли за собой нежелательные последствия: ухудшение ситуации в сфере внешней торговли и финансов, ускорение оттока из страны капиталов, уменьшение объемов производства и прибыли ряда товаропроизводителей, прежде всего работающих на экспорт, замедление темпов технологического перевооружения производства и т.д.

В этих условиях центр тяжести экономической политики закономерно переносится на использование внутренних источников финансирования, на обеспечение социально-экономического развития Российской Федерации, стимулирование и поддержку перспективных видов деятельности, инновационно-активных секторов экономики и регионов страны¹⁸⁷.

186. Там же.

187. Казанцев С.В. Антироссийские санкции — угрозы для экономики России // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2015. № 5. С.162.

ЛИТЕРАТУРА

- Архипова В.В., Комолов О.О.* Развитие международных санкционных режимов: исторический аспект // Российский внешнеэкономический вестник. 2016. № 3. С. 53–69.
- Афонцев С.А.* Выход из кризиса в условиях санкций: миссия невыполнима? // Вопросы экономики. 2015. № 4. С. 20–36.
- Влияние санкций на экономику России. <http://biznesklubonline.com/stati/556-vliyanie-sanktsij-na-ekonomiku-rossii/>.
- В 2015 году в России импорт сократился на 37%, экспорт – на 31,8%. 20.02.2016. <http://regnum.ru/news/economy/2083516.html>.
- Гурвич Е.Т., Прилепский И.В.* Влияние финансовых санкций на российскую экономику // Вопросы экономики. 2016. № 1. С. 5–35.
- Депутат Думы назвал ожидаемым продление G7 санкций против России. 27.05.2016. <http://ria.ru/politics/20160527/1439989406.html#ixzz49wdNZPob>.
- Дробнища И.К.* Российское продовольственное эмбарго: поддержка отечественного производителя или тяготы для потребителя? // Бюлетень иностранной коммерческой информации. 2015. № 4. С. 83–92.
- Евросоюз на этой неделе продлит санкции против РФ без обсуждения. 08.03.2016. <http://www.newsru.com/world/07mar2016/eusanctions.html>.
- Европейский союз продлил санкции против России еще на полгода. 22.12.2015. http://www.newsru.com/world/21dec2015/eu_sanc.html.
- Евросоюз продлил точечные санкции в отношении России. 10 марта 2016 г <http://www.newsru.com/world/10mar2016/blacklist.html>.
- ЕС продлил санкции против России до 31 июля 2016 года. 21.12.2015. <http://www.uralweb.ru/news/policy/451576.html>.

- Загаишвили В.С. Западные санкции и российская экономика // Мировая экономика и международные отношения. 2015. № 11. С. 67–77.
- Казанцев С.В. Антироссийские санкции – угрозы для экономики России // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2015. №5. С. 150–162.
- Международные санкции (выпуск 1, 2015). 9 февраля, 2015. <http://artdelex.ru/rus/reviews/sanctions-newsletter>
- Международные санкции (выпуск 3, 2015). 06 июля, 2015. <http://lawfirm.ru/survey/index.php?id=12796>.
- Международные санкции. 10.09.2014. <http://artdelex.ru/rus/reviews/mezndunarodnye-sanktsii>.
- МИД РФ: Россия не откажется от Крыма из-за санкций. 13.04.2016. <http://korrespondent.net/ukraine/politics/3668398-myd-rf-rossyia-ne-otkazhetsia-ot-krym-uz-za-sanktsyi>.
- Минпромторг планирует реализовать 900 проектов импортозамещения. 25.04.2016 <http://zimport.ru/news/minpromtorg-planiruet-realizovat-900-proektov-importozameshheniya/>.
- Минпромторг предлагает новые меры импортозамещения ТЭК. 25.04.2016. <http://zimport.ru/news/minpromtorg-predlagaet-novye-mery-importozameshheniya-tek/>.
- Минэнерго ожидает увидеть результаты импортозамещения в 2017 году. 07.04.2016. <http://zimport.ru/news/v-minenergo-ozhidayut-uidet-rezultaty-importozameshheniya-v-2017-godu/>.
- Обама заявил, что хочет хороших отношений с Россией. 22.04.2016. <http://ria.ru/world/20160425/1419595456.html>.
- Программа Правительства по импортозамещению до 2020 года. <http://zimport.ru/programma-pravitelstva-po-importozameshheniyu-do-2020-goda/>
- ПМЭФ-2016 стал площадкой для зарождения «новой нормальности» между Россией и ЕС. 18.06.2016. <http://tass.ru/pmef-2016/article/3380826>.

- Рассказ донецкого обывателя. 28.04.2016. <http://www.novorosinform.org/articles/id/5278>.
- Страны Центрально-Восточной Европы в санкционной войне Запада против России: политические позиции и экономические последствия / Под ред. д.э.н. Ю.К. Князева. – М.: Институт экономики РАН. 2015.
- Санкции против России: список и последние новости. <http://biznesklubonline.com/stati/567-sanktsii-protiv-rossii-spisok-i-poslednie-novosti/>.
- Санкционные списки против российских граждан и компаний. 23.12.2015. <http://ria.ru/politics/20140718/1016514535.html>.
- Санкции против России: список и последние новости. <http://biznesklubonline.com/stati/567-sanktsii-protiv-rossii-spisok-i-poslednie-novosti/>.
- Секторальные санкции становятся официальными. 31.07.2014. <http://finance.rambler.ru/news/economics/148949969.html>.
- СМИ: За отмену санкций против России страны могут быть оштрафованы. 22.04.2016. <http://www.rosbalt.ru/exussr/2016/04/22/1508926.html>.
- Страны ЕС, которые не вводили внутренние санкции против РФ. 20.06.2015. <http://gentlemanstory.net/2015/06/strany-es-kotorye-ne-vvodili-vnutrennie-sankcii-protiv-rf/>. Исследование европейского медиа-альянс.
- Хронология введения санкций и ответные меры России в 2014–2015 годах. 22.12.2015 <http://ria.ru/spravka/20151125/1328470681.html>.
- Широв А.А., Янтовский А.А., В.В.Потапенко.* Оценка потенциального влияния санкций на экономическое развитие России и ЕС // Проблемы прогнозирования. 2015. № 4. С. 3–16.
- Экономические санкции США и Евросоюза в отношении Российской Федерации и ее ответные меры. <http://refleader.ru/rnaqasyfbew.html>.

Экономические санкции. http://www.banki.ru/wikibank/ekonomicheskie_sanktsii/.

Экспорт продукции АПК из стран ЕС в РФ упал на 39%. 18.02.2016. <http://www.foodnewsweek.ru/world/eksport-produkcii-apk-iz-stran-es-v-rf-upal-na-39.html>.

СПАД ВО ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ РОССИИ И ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО ПРЕОДОЛЕНИЯ

В начале нынешнего века внешняя торговля России, как и международная торговля в целом, развивалась весьма динамично. Однако в ходе глобального кризиса (2009 г.) реальный объем мировой торговли товарами (с учетом элиминирования влияния динамики цен и соотношений курсов национальных валют) уменьшился на 13%, в номинальном выражении она сократилась еще больше – на 23%. Объем торговли коммерческими услугами снизился на 13%. Россия оказалась лидером этого процесса: уменьшение ее экспорта и импорта составило почти 37% по товарам и примерно 18% по услугам.

Спад в международной торговле был преодолен уже в 2010 г., когда она выросла на ту же величину, на которую сократилась годом ранее. В последующие годы спрос на внешних рынках увеличивался умеренными темпами, что отразилось и на динамике мировой торговли. По данным ВТО, мировой экспорт в 2010–2014 гг. возрастал ежегодно в среднем на 3,5% в реальном выражении, в 2015 г. он увеличился уже только на 2,8% при падении по стоимости в сравнении с предыдущим годом более чем на 13%.

В условиях наступившей после кризиса «новой нормальности», характеризующейся ростом неопределенности и замедлением экономического роста в мире в целом, а также волатильностью мировых цен на первичные ресурсы, темпы роста российской внешней торговли, пройдя этап посткризисного восстановления, начали неуклонно падать. В результате доля Российской Федерации в мировом экспорте товаров снизилась с 2,8% в 2013 г. до 2,1% в 2015 г., в мировом их импорте – с 1,8 до 1,2% соответственно. В мировом экспорте

услуг удельный вес России уменьшился в прошедшем году до 1%, в импорте — до 1,9%, тогда как двумя годами ранее их величины составляли 1,4 и 2,8%¹⁸⁸.

6.1. НАРАСТАЮЩИЕ ПОТЕРИ

В течение двух первых посткризисных лет «условия торговли» для России были весьма благоприятными: экспортные цены росли быстрее импортных, коэффициент «условия торговли» превышал 1,2¹⁸⁹. В последующие годы он начал снижаться и в 2015 г. упал до 73,6.

Российские участники внешнеэкономической деятельности при росте мировых цен получали дополнительные доходы при осуществлении экспорта и несли дополнительные расходы при закупках зарубежной продукции (в рублевом эквиваленте). При падении мировых цен экспортеры теряли часть выручки, а импортеры экономили денежные средства. В 2014–2015 гг. резкое снижение цен на нефть (в два–три раза) и некоторые другие товары и полуфабрикаты, за счет которых страна получает подавляющую часть экспортной выручки, и последовавшая за ним девальвация рубля стало серьезным ударом для отечественной внешней торговли.

В результате изменения конъюнктуры на мировых рынках Россия в течение посткризисного периода получала как позитивный, так и негативный эффекты от внешней торговли. За шесть последних лет она проиграла при экспорте 23,6 млрд долл.: повышение цен дало ей 218,6 млрд, их снижение привело к потере 242,2 млрд. При импорте Россия выиграла 12 млрд: она переплатила за импорт 39,2 млрд и сэкономила на нем 51,2 млрд долл. Общий эффект оказался для страны

188. Trade growth to remain subdued in 2016 as uncertainties weigh on global demand/PRESS/768/7 april 2016/PRESS RELEASE/. Официальный сайт ВТО. www.wto.org.

189. Коэффициент «условия торговли» — соотношение индексов средних экспортных и импортных цен для конкретной страны. Если величина такого соотношения больше единицы, то эти условия благоприятны, меньше единицы — неблагоприятны.

отрицательным – 11,6 млрд долл. Выигрышными для России оказались первые три года, проигрышными – три последних (табл. 1).

Таблица 1. Экономический эффект для России от изменений мировой товарной конъюнктуры, млрд долл.

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Экспорт в текущих ценах	392,7	515,4	527,4	523,3	497,8	341,5
Импорт в текущих ценах	245,7	318,6	335,8	341,3	308,0	193,0
Индекс средних экспортных цен, %	123,1	132,9	101,6	95,7	94,2	64,5
Индекс средних импортных цен, %	101,7	109,2	97,3	102,5	98,1	84,3
Экспорт в ценах предыдущего года	319,0	387,8	519,1	546,8	528,5	529,5
Импорт в ценах предыдущего года	241,6	291,8	345,1	333,0	314,0	228,9
Ценовой выигрыш (+) / проигрыш (-)						
экспорт	73,7	136,6	8,3	-23,5	-30,7	-188,0
импорт	-4,1	-26,8	9,3	-8,3	6,0	35,9
Общий эффект от изменений конъюнктуры	69,6	109,8	17,6	-31,8	-24,7	-152,1
ВВП*	1501,1	1779,6	2022,6	2078,8	1860,5	1326,0
Выигрыш/проигрыш к ВВП, %	4,6	6,2	0,9	-1,5	-1,3	-11,5

* По среднегодовому официальному курсу рубля.

Источники: Россия в цифрах 2016. С. 33; Таблица «Индексы внешней торговли Российской Федерации» за соответствующие годы. Таможенная статистика внешней торговли Российской Федерации 2010–2015 гг. Официальный сайт Федеральной таможенной службы РФ: www.customs.ru; расчеты автора.

В последние два года на развитии внешней торговли негативно сказывается не только падение мировых цен, но и рост геополитической напряженности в связи с позицией России в отношении Крыма и событий в Украине. США, ЕС и ряд других стран ввели против России секторальные санкции. Они отрезали российские банки и корпорации от европейских рынков ссудного капитала, нефтегазовые компании – от современных технологий, оборудования и материалов, используемых при разработке сложных месторождений, предприятия оборонного комплекса – от передовых технологий военного и двойного назначения¹⁹⁰. В ответ на эти

190. Западные страны еще до введения антироссийских санкций, основываясь на положениях Вассенаарских договоренностей (1995 г.), широко использовали право не продавать России товары и технологии двойного назначения. Санкции лишь возвели эту практику в императив.

действия Правительство РФ прибегло к эмбарго на поставку из этих стран продовольственных товаров. С начала 2016 г. в связи с уничтожением ВВС Турции российского бомбардировщика, действовавшего в Сирии, Россией был введен запрет на импорт из Турции некоторых товаров и услуг, который оказался в итоге непродолжительным и в настоящее время осуществляется его поэтапная отмена.

Прекращение поступления «длинных денег» с западных финансовых рынков вкупе с сокращением экспортной выручки за товары и услуги привело к тому, что предложение валюты на российском валютном рынке серьезно уменьшилось, что повлекло за собой значительное удешевление рубля. Это, в свою очередь, провоцировало падение объемов импорта, уменьшение предложения товарных ресурсов на рынках потребительских и инвестиционных товаров, и, соответственно, рост цен.

Со второй половины 2014 г. ухудшались и внутренние условия для осуществления внешнеторговых операций: отечественная экономика, которая после глобального кризиса росла в течение двух лет, заметно притормозила и скатилась в кризис. Спад деловой активности отечественного бизнеса затронул и его внешнеэкономическую деятельность, которая сдерживается как падением производства, так и снижением инвестиционного и потребительского спроса.

До глобального кризиса темпы роста экспорта и импорта постоянно и уверенно опережали динамику производства. В посткризисный период, когда внутренние и внешние условия развития внешней торговли непредсказуемы и сравнительно быстро менялись, физические объемы российского экспорта и импорта товаров то возрастали, то сокращались, то опережали по темпам рост производства, то отставали от него, следуя за изменениями спроса и цен на мировых и внутреннем рынках (табл. 2).

Таблица 2. Темпы прироста отечественного производства
и внешней торговли товарами, % в сопоставимых ценах

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014	2015
ВВП	4,5	4,3	3,4	1,3	0,6	-3,7
Промышленное производство	7,3	5,0	3,4	0,4	1,7	-3,4
Сельскохозяйственное производство	-11,3	23,0	-4,8	5,8	3,7	3,0
Экспорт товаров	6,9	-2,1	-0,1	5,0	0,5	7,1
Импорт товаров	34,8	22,3	5,1	-3,2	-7,3	-25,0

Источники: Россия в цифрах 2016. С. 38; Таблица «Индексы внешней торговли Российской Федерации» за соответствующие годы. Таможенная статистика внешней торговли Российской Федерации 2010–2015 гг. Официальный сайт Федеральной таможенной службы РФ: www.customs.ru.

Стоимостной объем экспорта товаров уверенно увеличивался вплоть до 2013 г., импорта товаров – до 2014 г. Уже в 2011 г. были превзойдены докризисные показатели объемов вывоза и ввоза. Затем стоимостные объемы товарных экспорта и импорта начали снижаться и в 2015 г. сократились соответственно на 13 и 21,4% по сравнению с 2010 г. Экспорт и импорт услуг росли вплоть до 2014 г., в течение двух последних лет они сокращались, но более умеренными темпами по сравнению с товарами, составив в 2015 г. соответственно 105,3 и 117,4% к уровню 2010 г. (табл. 3). Общий объем экспорта товаров и услуг в 2015 г. фактически вернулся на уровень кризисного 2009 г.

Таблица 3. Динамика внешней торговли России
(по методологии платежного баланса)

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Экспорт товаров, млрд долл., % к пред. году	392,7 132,1	515,4 131,2	527,4 102,3	523,3 99,2	497,8 95,1	341,5 68,6
Экспорт услуг, млрд долл., % к пред. году	49,2 107,4	58,0 117,9	62,3 107,4	70,1 112,5	65,7 93,9	51,8 78,8
Импорт товаров, млрд долл., % к пред. году	245,7 133,6	318,6 129,7	335,8 105,4	341,3 101,6	308,0 90,2	193,0 62,7
Импорт услуг, млрд долл., % к пред. году	75,3 118,8	91,5 121,5	108,9 119,0	128,4 117,9	121,0 94,2	88,4 73,1

Источник: Платежный баланс Российской Федерации за соответствующие годы. Официальный сайт ЦБ России: www.cbr.ru; расчеты автора

Из приведенных данных видно, что экспорт и импорт демонстрировали отрицательную динамику во второй половине рассматриваемого периода.

В основе изменений динамики стоимостных объемов товарного экспорта и импорта лежали отличные друг от друга факторы. Экспорт увеличивался или уменьшался главным образом в результате изменения мировых цен на основные вывозимые Россией товары, а импорт рос или снижался в зависимости от состояния внутреннего платежеспособного спроса. Средние экспортные цены на отечественную продукцию увеличились к началу 2013 г. в 1,7 раза по сравнению с 2009 г., в 2015 г. они оказались ниже кризисного уровня. Физический объем экспорта в течение рассматриваемого периода вырос на 18 с небольшим процентов. Физический объем импорта возрос к 2013 г. в 1,7 раза против 2009 г., затем начал снижаться, но в 2015 г. превысил объем, который он имел в острой фазе кризиса. Импортные цены на протяжении 2011–2014 гг. были на 8–11% выше, чем в 2009 г., в 2015 г. они упали более чем на 8% (см. рисунок).

В последние два года понижательная ценовая конъюнктура на мировых рынках, как ни парадоксально, не препятствовала увеличению физического объема экспорта и не способствовала росту физического объема импорта. Подсчеты показывают, что экспорт по всем основным группам товаров неуклонно возрастал. В 2015 г. он превысил уровень 2013 г. по текстилю, текстильным изделиям и обуви на 24%, продовольствию и сельскохозяйственному сырью – 22, древесине и целлюлозно-бумажным изделиям – 21, машинам, оборудованию и транспортным средствам – 13, продукции химической промышленности, каучуку – 11, минеральным продуктам – 7, металлам и изделиям из них – на 4%. За то же время физический объем импорта машин, оборудования и транспортных средств сократился на 39%, металлов и изделий из них – 35, текстиля, текстильных изделий и обуви – 32, древесины и целлюлозно-бумажных изделий – 31, продовольствия и сельскохозяйственного сырья – 22, продукции

химической промышленности, каучука — 12%. Очевидно, что такая динамика стала следствием в первую очередь сжатия внутреннего рынка и серьезной девальвации рубля.

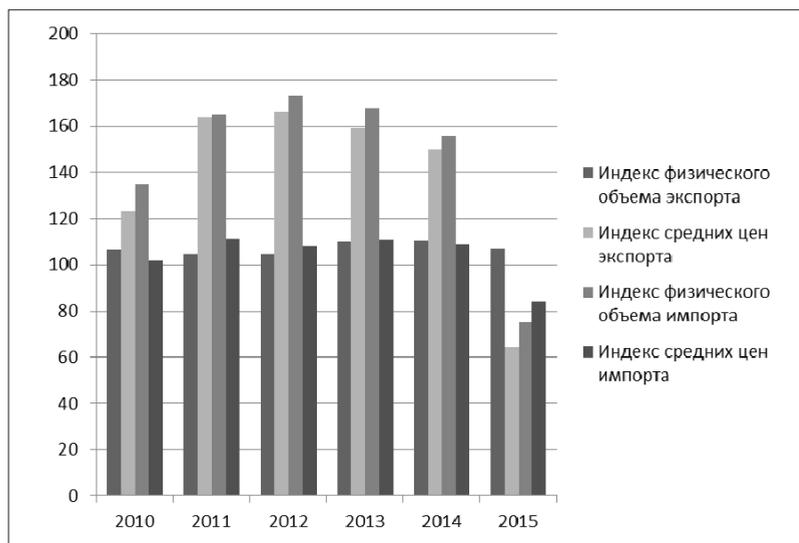


Рис. Динамика физического объема и средних цен экспорта и импорта товаров (2009 г. = 100)

Источник: расчет по данным таблиц «Индексы внешней торговли Российской Федерации» за соответствующие годы. Таможенная статистика внешней торговли Российской Федерации 2010–2015 гг. Официальный сайт Федеральной таможенной службы РФ: www.customs.ru.

В структуре российского товарного экспорта за прошедшие годы произошли некоторые изменения, которые можно было бы считать позитивными. Удельный вес минеральных продуктов сократился почти на 7 п.п., доля машинотехнической продукции, напротив, выросла на 2 п.п., почти до 5% увеличилась доля аграрных товаров. Однако это стало результатом не столько успешного развития экспорта неэнергетических товаров, сколько следствием колебаний мировой конъюнктуры: за 2014–2015 гг. цены на минеральные продукты снизились на 45%, а на остальные товары — в диапазоне 18–25%. Минеральные продукты вместе с метал-

лами и химической продукцией по-прежнему доминируют в экспорте — на них суммарно приходится 81%. В структуре импорта каких-либо существенных сдвигов не наблюдается, в нем, как и ранее, основной объем приходится на машиностроительную и химическую продукцию, а также продовольствие — суммарно 78% (табл. 4).

Таблица 4. Структура российского товарного экспорта и импорта, %

Показатель	Экспорт			Импорт		
	2010	2014	2015	2010	2014	2015
Продовольствие и сельскохозяйственное сырье, кроме текстильного	2,2	3,8	4,7	15,9	13,9	14,5
Минеральные продукты	68,5	70,4	63,8	2,3	2,6	2,7
Продукция химической промышленности, каучук	6,2	5,9	7,4	16,2	16,2	18,6
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	2,4	2,3	2,9	2,5	2,1	2,0
Текстиль и текстильные изделия, обувь	0,3	0,2	0,3	6,7	5,7	5,9
Драгоценные камни, драгоценные металлы и изделия из них	12,7	2,4	2,3	7,3	0,4	0,3
Металлы и изделия из них		8,1	9,6		6,7	6,4
Машины, оборудование и транспортные средства	5,4	5,3	7,4	44,4	47,6	44,8
Другие товары	2,3	1,6	1,6	4,5	4,3	4,8

Источник: Таблица «Товарная структура экспорта и импорта Российской Федерации в торговле со всеми странами». Таможенная статистика внешней торговли Российской Федерации 2010–2015 гг. Официальный сайт Федеральной таможенной службы РФ: www.customs.ru.

Основой экспорта остаются всего три товара: нефть, нефтепродукты и природный газ (в том числе сжиженный), доля которых в экспортной выручке выросла до 66–67% в 2012–2013 г. против 50% в 2000 г. В 2015 г. их удельный вес снизился до 60%. В экспорте машин, оборудования и транспортных средств на долю гражданской продукции приходится чуть более двух пятых, основа его — вооружение и военная техника. По оценке аналитиков ЦБ России, из более чем 1200 товаров, экспортированных Россией в последние годы, сравнительными преимуществами обладали только 117, т.е. около 10%. На эти преимущественно сырьевые и промежуточные товары приходится 97% стоимости всего экспорта¹⁹¹. Все это — наглядное проявление того, что большинство

191. О чем говорят тренды. Макроэкономика и рынки. Июнь 2016//Бюллетень департамента исследований и прогнозирования Банка России. № 7. С. 53

отраслей отечественной экономики за исключением ТЭК и ОПК, несмотря на точечный прогресс в отдельных секторах, остаются технологически отсталыми и неконкурентоспособными. Слабость обрабатывающей промышленности заметно снижает возможности участия России в современном международном разделении производственного процесса и консервирует сильнейшую зависимость страны от мировой конъюнктуры.

Вместе с тем работа на внешний спрос позволяет добывающим отраслям, металлургии, химии, лесопереработке, оборонным предприятиям сохранять значительную часть объемов производства и рабочих мест. Подсчеты показывают, что экспорт поглощает 45% производимой нефти, 60 – нефтепродуктов, 34 – природного газа, 53 – каменного угля, 65 – синтетического каучука, 18 – необработанных лесоматериалов, 61 – клееной фанеры, 75 – газетной бумаги, 26% – целлюлозы¹⁹². Понятно, что снижение экспорта этих товаров может существенно сказаться на темпах экономического роста, занятости и социальной стабильности в стране в целом и в регионах экспортоориентированного производства в особенности. Но ясно также и то, что такие величины экспортных квот по перечисленным товарам могут грозить новыми потрясениями в будущем.

В торговле услугами Россия, как и ранее, выступала нетто-импортером. Отрицательное суммарное сальдо в торговле услугами составило за рассматриваемый период свыше 256 млрд долл. Основной статьей импорта оставались личные и деловые поездки за рубеж, на их долю даже при сильно подешевевшем рубле пришлось почти 42% всего импорта в 2014 г. и около 40% в 2015 г. На поездки в зарубежные страны тратится больше средств, чем на закупку продовольствия и сельскохозяйственного сырья.

192. О текущей ситуации в экономике Российской Федерации в январе–ноябре 2015 г. Минэкономразвития РФ. С. 109. Официальный сайт Министерства экономического развития РФ: www.economy.gov.ru с.

В период 2011–2013 гг. экспорт и импорт услуг нараста-
ли. Быстрее всего увеличивался импорт услуг, связан-
ных с поездками, а также строительных услуг (в 2 раза),
быстро рос импорт телекоммуникационных, компьютерных
и информационных услуг (1,7 раза), прочих деловых услуг
(1,5 раза). В экспорте услуг в настоящее время преобладают
транспортные услуги (31%), прочие деловые услуги (25%) и
поездки (18%). По темпам роста в указанный период лиди-
ровали строительные услуги (1,8 раза), телекоммуникаци-
онные, компьютерные и информационные услуги (1,7 раза)
и финансовые услуги (1,5 раза). В 2014–2015 гг. объемы
торговли всеми важнейшими видами услуг уже не росли, а
сжимались (табл. 5).

Таблица 5. Экспорт и импорт услуг Российской Федерации, млрд долл.

Показатель	Экспорт			Импорт		
	2010	2014	2015	2010	2014	2015
Транспортные услуги	14,9	20,5	16,8	11,9	15,4	11,7
Поездки	8,8	11,8	8,5	26,7	50,4	34,9
Строительные услуги	3,5	4,7	3,7	4,6	7,5	4,8
Страхование и услуги негосударственных пенсионных фондов	0,4	0,4	0,6	1,0	1,7	1,2
Финансовые услуги	1,1	1,6	1,2	2,7	2,4	2,0
Плата за пользование интеллектуальной собственностью	0,4	0,7	0,7	4,8	8,0	5,6
Телекоммуникационные, компьютерные и информационные услуги	2,6	4,5	4,0	3,9	6,9	5,5
Прочие деловые услуги	12,3	16,8	12,6	15,6	23,2	18,5

Источник: Платежный баланс Российской Федерации за соответствующие годы. Официальный сайт ЦБ России: www.cbr.ru.

Отношение экспорта услуг к экспорту товаров у России
составило в 2015 г. примерно 15%, тогда как в мире в целом
данная величина в последние годы достигает 25%. Ситуация
в торговле услугами свидетельствует о том, что при наличии
определенных позитивных сдвигов, например в сфере раз-
работки программного обеспечения, отечественный сектор
услуг пока еще не в состоянии на равных конкурировать с
зарубежными поставщиками.

Тем не менее, внешняя торговля товарами и услугами при всех ее структурных недостатках продолжала в течение прошедшего пятилетия оказывать на отечественную экономику стабилизирующее воздействие, способствуя поддержанию воспроизводственного процесса, равновесия на внутреннем рынке, включая валютный его сегмент, и наполнению доходной части федерального бюджета. Однако нельзя не признать, что переход показателей ее развития в зону отрицательных значений негативно повлиял на деловую активность в стране, дал импульс ускорению инфляции, уменьшению доходов предприятий и домашних хозяйств, привел к сокращению вклада экспорта в экономический рост. Спад во внешней торговле, имевший место в 2014–2015 гг., серьезно затронул все без исключения сектора экономики, все виды экономической деятельности, включая и те из них, которые никак не участвуют во внешнеэкономических операциях.

6.2. ПЕРСПЕКТИВЫ ПРЕОДОЛЕНИЯ ПОСЛЕДСТВИЙ УХУДШЕНИЯ ВНЕШНИХ УСЛОВИЙ

По имеющимся экспертным оценкам, низкие цены на нефть и западные санкции могут привести к потере Россией чистого притока капитала в сумме 170 млрд долл. и экспортной выручки в объеме около 400 млрд долл. за период 2014–2017 гг., что эквивалентно 8,4% ВВП за эти годы¹⁹³. Полностью устранить действие этих негативных внешних факторов Россия, естественно, не может: снятие санкций Западом в ближайшее время маловероятно, а ситуация на рынке нефти может поменяться как в благоприятную, так и в неблагоприятную сторону.

Это, однако, не означает, что преодоление кризиса во внешней торговле возможно только при повышении цен на нефть и другие сырьевые товары и постепенном смягчении санкционного давления со стороны Запада. В нынешних

193. Гурвич Е.Т., Прилепский И.В. Влияние финансовых санкций на российскую экономику // Вопросы экономики, 2016, № 1. С. 28

осложнившихся условиях ответом на внешние вызовы может и должна стать, причем не на словах, а на деле, согласованная и последовательная работа государства и бизнеса, направленная на повышение конкурентоспособности отраслей и предприятий за пределами ТЭК и ОПК, базирующееся на их технологическом обновлении. Это означает, что России предстоит перейти от стадии конкуренции на основе факторов производства (природных ресурсов, земли, рабочей силы) к стадиям конкуренции, опирающимся на инвестиции и инновации¹⁹⁴. Вполне понятно, что такой переход может рассматриваться лишь как стратегическая цель: для ее реализации потребуется обеспечить предсказуемость экономической политики, улучшение инвестиционного климата и более продуктивную работу национальной инновационной системы, чего нельзя добиться в короткие сроки. Но начать продвижение к данной цели необходимо уже сейчас: рассчитывать на сколько-нибудь масштабный рост экспорта обработанной продукции и эффективное импортозамещение при теперешнем состоянии производственных мощностей — значит заниматься самообманом.

Нынешнее сжатие внутреннего спроса подталкивает отечественных производителей к реализации продукции и услуг на внешних рынках. В 2015 г. в отечественном экспорте появилось 86 новых товарных позиций. Благодаря влиянию валютного и маркетингового факторов и при помощи мер государственной поддержки сделаны первые, пусть и небольшие, шаги по пути ухода от абсолютного доминирования традиционной для России топливно-сырьевой специализации. Экспорт несырьевых товаров с учетом нефтепродуктов в стоимостном выражении впервые превысил продажи сырья почти на 20%, соотношение между неэнергетическим экспортом (включая услуги) и энергетическим составило в 2015 г. более 4:5 против порядка 3:5 в 2011–2014 гг.¹⁹⁵

194. Об указанных стадиях подробнее см.: *Портер М.* Международная конкуренция С. 585–608.

195. Спартак А.Н., Хохлов А.В. Российский экспорт в 2015 году: застой или прогресс? // Российский внешнеэкономический вестник, 2016, № 3. С. 7

Российское правительство рассчитывает на ускоренное развитие экспорта теми отраслями, которые уже сейчас располагают определенным потенциалом конкурентоспособности. С учетом этого целевым ориентиром России обозначено вхождение до конца третьего десятилетия в первую пятерку мировых экспортеров, осуществление качественных изменений в структуре поставок за рубеж за счет опережающего роста несырьевого экспорта, в первую очередь высокотехнологичных, наукоемких товаров и услуг.

В рамках очерченного временного горизонта предполагается обеспечить среднегодовые темпы прироста несырьевого экспорта России на уровне не менее 6% для несырьевых товаров и 7% — для услуг¹⁹⁶. Основным инструментом реализации планов развития экспорта должна стать его комплексная поддержка, которую предлагается рассматривать в качестве одного из приоритетных направлений экономической политики правительства.

Успешное решение указанных задач, по мнению Минэкономразвития РФ, создаст необходимые предпосылки для формирования прогрессивной *ресурсно-инновационной модели экспортной специализации России* в системе мирового хозяйства, адекватно и полно представляющей и продвигающей возможности и интересы страны в глобальной экономике.

Представляется, что намечаемый план может остаться лишь протоколом о намерениях и повторить судьбу прежних проектов развития экспорта, которые так и остались нереализованными¹⁹⁷. Главная причина этих неудач состояла в том, что государство и бизнес не уделяли должного внимания важнейшему условию активизации экспортной деятельности

196. «Основные направления развития экспорта на период до 2030 г.». Проект, представленный Минэкономразвития России в Правительство РФ в конце января 2015 г. С. 28. Официальный сайт Минэкономразвития РФ: www.economy.gov.ru.

197. См.: Постановление Правительства РФ «О Федеральной программе развития экспорта» от 8 февраля 1996 г. СЗ РФ. 1996, № 8; «Внешнеэкономическая стратегия Российской Федерации до 2020 года», одобренная правительством России в конце октября 2008 г. Официальный сайт Минэкономразвития РФ: www.economy.gov.ru.

и формирования новой экспортной специализации страны — технологическому обновлению производственных процессов, прежде всего в обрабатывающей промышленности, повышению на этой основе конкурентоспособности предприятий.

В начале нынешнего века государством ставилась задача диверсификации экономики, позже целью экономической политики стала модернизация, потом — переход к инновационному развитию, затем — реиндустриализация. К сожалению, ни на одном из этих направлений существенных продвижений вперед не замечено. Деятельность созданных для обеспечения технологического прорыва корпораций в авиа- и судостроении, производстве космических аппаратов и осуществлении космических запусков, сфере нанотехнологий ощутимых результатов не принесла. Отечественные предприниматели, за редким исключением, пока не замечены в стремлении к модернизации производства. Более того, они склонны скорее к отжиманию имеющихся активов, да и то преимущественно в традиционных экспортоориентированных отраслях, торговле, операциях с недвижимостью, что, видимо, можно рассматривать как их недоверие к проводимой экономической политике, а в последние годы — как естественную реакцию на отечественный кризис.

Правительство признает, что «модернизационная повестка, которая появилась благодаря кризису в 2008 г. и активно обсуждалась в России в начале 2009 г., быстро была размыта и изменена с возрастанием цены на нефть»¹⁹⁸. Следует, однако, отметить, что шансы на изменение структуры производства возникли еще до мирового кризиса: рост цен на сырье на внешних рынках начался с 2003 г. и тогда же начали год от года увеличиваться доходы от экспорта. Но вплоть до глобального кризиса их с завидным постоянством копили на черный день (который, в конце концов, наступил) и никак не использовали на цели развития, структурной перестройки экономики. Сейчас ЦБ России строит планы доведе-

198. Россия и кризис встретились в Давосе. /<http://news.mail.ru/economics/20841287/?frommail=1>.

ния размеров своих золотовалютных резервов до 500 млрд долл. — уровня, который существовал до начала нынешнего российского кризиса. Однако ни он, ни Минфин России не намереваются ничего менять в принципах их использования.

Эффективная система поддержки экспорта, на которую рассчитывает правительство, может дать результат только при налаживании относительно масштабного производства продукции и услуг, которые будут сопоставимы с зарубежными аналогами по критериям цена/качество. Для этого необходим существенный рост капиталовложений в основные фонды, чего в ближайшее время не предвидится: Минэкономразвития РФ прогнозирует, что в 2016 г. объем инвестиций вновь снизится (на 3,1%) и только с 2017 г. начнет восстанавливаться¹⁹⁹. К схожему выводу приходят и эксперты Банка России, которые считают, что российский экспорт имеет низкий потенциал диверсификации. По их мнению, решить задачу его диверсификации можно лишь в долгосрочной перспективе, поскольку для этого требуются инвестиции в модернизацию действующих производственных мощностей, открытие новых производств и внедрение современных технологий²⁰⁰.

По мнению аналитиков Всемирного банка, «решить проблему диверсификации экспорта ценовое преимущество или господдержка определенных отраслей сами по себе не позволят. Российская обработка сможет соответствовать технологическим и качественным требованиям на нетрадиционных рынках только при помощи иностранных инвестиций»²⁰¹.

Практика свидетельствует, что проблемы развития нашего несырьевого экспорта связаны не столько с тем, что несовершенна система его поддержки, а сколько с тем, что объект поддержки — конкурентоспособные продукция и

199. Сценарные условия, основные параметры прогноза социально-экономического развития Российской Федерации и предельные уровни цен (тарифов) на услуги компаний инфраструктурного сектора на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов. С. 6.

200. О чем говорят тренды. Макроэкономика и рынки. Июнь 2016 // Бюллетень департамента исследований и прогнозирования Банка России. № 7. С. 53.

201. Цит. по: Шановалов А. Окно невозможностей/ Коммерсантъ, 2016, 7 апреля.

услуги – не слишком масштабны. По доле готовой продукции в общем объеме товарного экспорта Россия заметно уступает как развитым странам–экспортерам природных ресурсов, так и ведущим развивающимся странам. По данным ВТО, на протяжении 2010–2014 гг. у России этот показатель составлял 19–21%, тогда как у Канады – 45, Великобритании – 69, Китая – 94, Мексики – 78, Индии – 62, Бразилии – 33%. Немного ниже российской доля готовой продукции в экспорте Норвегии и Австралии – соответственно 18 и 12%²⁰².

Одним из путей минимизации потерь от западных санкций избрана переориентация части торговых и инвестиционных потоков с европейского на азиатское направление. «Азиатский разворот» происходит в условиях беспрецедентного сокращения объемов торговли и инвестиционного сотрудничества России с зарубежными странами, в том числе азиатскими. По сравнению с 2013 г. российский экспорт на основные рынки в Азии упал в 2015 г. на 23%, импорт – на 37%. Но масштабы торговли с ведущими азиатскими партнерами сокращаются в меньшей мере, чем с другими странами. В результате за 2014–2015 гг. доля азиатских стран в российском экспорте выросла с 18 до 21%, в импорте – с 29 до 31,5%. Но это чисто статистические эффекты: обеспечило повышение доли не увеличение торговли с Азией, а большее сокращение товарооборота с другими странами, в первую очередь с ЕС, доля которого в экспорте упала на 5,5 п.п., в импорте – почти на 4 п.п. (табл. 6).

Таблица 6. Доля крупнейших азиатских торговых партнеров в экспорте и импорте России, %

Страны и территории	2013		2014		2015	
	экспорт	импорт	экспорт	импорт	экспорт	импорт
Вьетнам	0,26	0,82	0,29	0,80	0,54	1,12
Гонконг (КНР)	0,58	0,05	0,25	0,07	0,23	0,11
Индия	1,32	0,98	1,27	1,11	1,62	1,24
Индонезия	0,23	0,55	0,18	0,57	0,13	0,83
Иран	0,22	0,14	0,27	0,12	0,30	0,14

202. Export of manufactures of selected economies, 2000–2014. International Trade Statistics 2015. WTO. Официальный сайт ВТО: www.wto.org. P. 91.

Окончание табл. 6

Страны и территории	2013		2014		2015	
	экспорт	импорт	экспорт	импорт	экспорт	импорт
Китай	6,77	16,86	7,53	17,75	8,33	19,16
Республика Корея	2,82	3,27	3,67	3,15	3,93	2,50
Малайзия	0,24	0,45	0,37	0,51	0,19	0,72
Сингапур	0,36	0,18	1,12	0,21	0,73	0,28
Таиланд	0,24	0,66	0,35	0,78	0,16	0,82
Тайвань (КНР)	0,84	0,61	0,79	0,59	0,76	0,72
Филиппины	0,25	0,14	0,21	0,13	0,09	0,15
Япония	3,74	4,30	3,99	3,81	4,22	3,74
Всего по 13 странам	17,87	29,01	20,29	29,6	21,23	31,53
Справочно: ЕС	53,7	42,6	52,0	41,3	48,2	38,5

Источник: Таблица «Внешняя торговля Российской Федерации с отдельными странами». Таможенная статистика внешней торговли Российской Федерации в 2015 г. Официальный сайт Федеральной таможенной службы РФ: www.customs.ru; расчеты автора.

Конечно, было бы наивным ожидать, что расширение торговли с азиатскими и другими развивающимися странами произойдет мгновенно: для этого потребуются определенное время и напряженная работа.

Большой разворот в Азию российского экспорта выглядит вполне осуществимым уже сейчас. Однако в его основе может лежать главным образом увеличение поставок нефти и природного газа в Китай, о которых уже достигнуты договоренности: «Роснефть» подписала с китайскими партнерами контракты на поставку по ВСТО и через Казахстан 365 млн т нефти в течение 25 лет, «Газпром» – 30-летний контракт о поставках газа в объеме 38 млрд куб. м ежегодно по газопроводу «Сила Сибири». Подписание нового масштабного контракта о поставках по газопроводу «Алтай» затягивается на неопределенный срок, поскольку, как заявляет «Газпром», китайская сторона считает, что ей предлагаются слишком высокие цены.

Но дело не только в ценах. Нужно иметь в виду, во-первых, что рост спроса на газ в Китае замедляется. По данным ВР, потребление газа в этой стране в 2012–2013 гг. росло на 12–13%, в 2014 г. оно увеличилось только на 8,5%. Во-вторых, следует учитывать, что снижение Китаем спроса на ископаемое топливо связано не только с замедлением эко-

номического роста, но и с настойчивым проведением властями политики распространения возобновляемой энергетики: в 2014 г. в нее было инвестировано примерно 90 млрд долл., вдвое больше, чем в США²⁰³. Таким образом, отдаленные перспективы экспорта нефти и газа в Китай и другие страны Азии выглядят не такими уж радужными.

Вместе с тем остаются возможности сохранения стабильных продаж в страны региона продукции ОПК и оказания экономической и технической помощи в сооружении АЭС. Однако в условиях возникшей инвестиционной паузы серьезного увеличения экспорта обработанной продукции в Азию, а следовательно, и заметной диверсификации товарной структуры отечественных поставок за рубеж можно ожидать не ранее 7–9 лет.

Прошедшее после введения санкций время показало, что у переключения торговых потоков на азиатское направление есть очевидные минусы. Оно может в какой-то мере компенсировать потерю поставок из Европы некоторых продовольственных и массовых промышленных товаров, но в качестве поставщиков современного высокотехнологичного оборудования азиатские страны не способны заменить ЕС и США. Специалисты справедливо отмечают, что на азиатских рынках фактически отсутствует продукция необходимого технологического уровня, либо при производстве такой продукции используются незаменимые компоненты, произведенные в западных странах.²⁰⁴

Компенсация потери доступа к финансовым рынкам развитых стран за счет ресурсов Китая и других развивающихся стран Азии выглядит реальной, но практика показывает, что доступ на азиатские рынки капитала оказывается существенно более сложным, а стоимость кредитов — более высокой, чем на рынках «евровалют».

203. Серов М. Алтайскую трубу некуда тянуть // Ведомости, 22.07.2015.

204. Афонцев С.А. Выход из кризиса в условиях санкций: миссия невыполнима? // Вопросы экономики, 2015, № 4. С. 27.

С введением западными странами секторальных санкций в отношении России и ответных мер Российской Федерацией («продовольственного эмбарго») в экономической политике правительства обозначен новый акцент — импортозамещение. В конце сентября 2014 г., когда отечественная экономика уже вползла в кризис, задача импортозамещения была официально поставлена на заседании Государственного совета РФ²⁰⁵. Цель была намечена амбициозная — обеспечить импортозамещение в объеме 100 млрд долл. в течение двух-трех лет. По существу речь шла об увеличении отечественного производства за этот период на величину, эквивалентную трети всего российского импорта. Подсчитано, что на осуществление программы импортозамещения в период до 2020 г. потребуется 2,5 трлн руб. частных и государственных средств.

Зависимость внутреннего рынка от импорта существенна и неодинакова по различным товарам. Наиболее высока она по инвестиционным товарам. По оценке Минпромторга РФ, доля импорта в потреблении машиностроительной продукции составляет от 60 до 90%. Примерно таков же уровень зависимости по отдельным потребительским товарам, в частности, по продукции легкой промышленности — 70–90%, фармацевтической промышленности — 70–80%. Достаточно заметна она по промежуточным товарам — сырью, материалам, комплектующим и полуфабрикатам. Доля импорта в затратах предприятий на эти товары по экономике в целом составляет около 15%²⁰⁶. Потенциал импортозамещения, таким образом, достаточно велик.

Но импортозамещение всего без разбора и любой ценой — это путь к автаркии и отказ от использования

205. Заседание Государственного совета РФ. Развитие отечественного бизнеса и повышение его конкурентоспособности на мировом рынке в условиях членства России в ВТО. 18 сентября 2014 г. Выступление Е.С. Савченко. Официальный сайт Президента РФ: www.kremlin.ru.

206. Воронина Ю. Лекарство от зависимости. Интервью с заместителем министра промышленности и торговли РФ С. Цыбом // Российская бизнес-газета, 05.08.2014; Березинская О.Б., Ведев А.А. Производственная зависимость российской промышленности от импорта и механизм стратегического импортозамещения // Вопросы экономики, 2015, № 1. С. 104.

преимуществ международного разделения труда. Импортозамещение оправдано тогда, когда растет национальное производство определенной продукции, сопоставимой с импортной не только по цене, но и по качеству, что и позволяет уменьшать ее импорт.

Между тем Минпромторг РФ разработал уже два десятка отраслевых программ импортозамещения на ближайшие годы, в том числе по авиа- и судостроению, фармацевтической промышленности, тяжелому машиностроению. Выполнение этих программ, по оценке, позволит снизить нынешний уровень импортозависимости по промышленной продукции до 50–60%.

В ближайшие годы выполнять данные программы предполагается главным образом с помощью более полной загрузки имеющихся мощностей. Как показывает статистика, такие возможности есть во всех сегментах промышленности, за исключением химии и металлургии. По турбинам всех видов, например, мощности загружены 12–72%, станкам металлорежущим – 17, кузнечно-прессовым машинам – 18, тканям – 13–63, обуви – 58%²⁰⁷. Но, несмотря на наличие свободных мощностей, промышленное производство в последнее время не растет, а стагнирует или сокращается. В 2016 г. индекс производства в промышленности в целом составил 96,6%, в обрабатывающих отраслях – 94,6% (диапазон по отраслям – 88–106%)²⁰⁸.

Российские производственники часто повторяют, что импорт мешает им развиваться. Импорт в 2015 г. сократился на 37%, или на 115 млрд долл., по сравнению с предыдущим годом (больше намеченного объема импортозамещения). В наибольшей мере уменьшился импорт машин и оборудования – на 40%. На 39% снизились поставки металлов и

207. Россия в цифрах 2016. С. 242–245. Необходимо иметь в виду, что данные Росстата об уровне использования производственных мощностей даются с опозданием на год. Можно поэтому предполагать, что в условиях кризиса приведенные показатели загрузки мощностей уменьшились.

208. Социально-экономическое положение России. 2015 год. 12. М.: Росстат. 2016. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики: www.gks.ru. С.21.

изделий из них, 34 – текстильных изделий и обуви, 27% – продукции химической промышленности. Но такое беспрецедентное сокращение импорта никакого импульса росту производства не дало. В большей мере, чем падение импорта, производству помогло увеличение физического объема экспорта на 7,1%.

Расчеты показывают, что в результате сокращения производства, импорта и экспорта величина товарного предложения промышленной продукции на внутреннем рынке в 2015 г. чуть увеличилась, а доля зарубежных производителей на внутреннем рынке сократилась на 12 п.п. (табл. 7).

Таблица 7. Промышленное производство, экспорт, импорт и товарные ресурсы, млрд долл.

Показатель	2014	2015
Промышленное производство	1131	1093*
Экспорт**	478	327
Импорт**	245	138
Товарные ресурсы	898	904
Доля импорта в товарных ресурсах, %	27,3	15,3

* Оценка в ценах и по курсу рубля 2014 г.

** Без учета продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья, кожевенного сырья и пушнины.

Источники: расчеты автора по данным «Социально-экономическое положение России. 2015 год. 12. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики: www.gks.ru. С. 21; Таблица «Товарная структура экспорта и импорта Российской Федерации в торговле со всеми странами». Таможенная статистика внешней торговли Российской Федерации 2015 г. Официальный сайт Федеральной таможенной службы РФ: www.customs.ru.

Казалось бы, происходящее усиление позиций отечественных производителей на внутреннем рынке дает основание интерпретировать это явление как спонтанное включение промышленности в импортозамещение. Однако опросы предприятий показывают, что 60% из них никак не участвуют в импортозамещении в связи с отсутствием российских аналогов оборудования и сырья любого качества²⁰⁹. Следовательно, нельзя однозначно утверждать, что

209. Оперативный мониторинг экономической ситуации в России. М: ИЭП, РАНХиГС, ВАВТ. 2015, № 13 (октябрь). С. 15. Официальный сайт ВАВТ: www.vavt.ru.

падение доли импортной продукции на рынке – результат импортозамещения: одновременно происходит также простое вытеснение импорта из товарных ресурсов из-за его удорожания в результате серьезного обесценения рубля. Определить, какой из этих процессов воздействует на сокращение доли импортной продукции в большей мере, весьма затруднительно.

Надо также отдавать отчет в том, что при осуществлении импортозамещения, базирующегося на более полной загрузке действующих мощностей, которые устарели морально и физически, возникает риск возврата экономики в недалекое прошлое с его незатейливой формулой – «хоть плохонькое, но свое». Чтобы такого не произошло, импортозамещение должно иметь под собой иную основу – модернизированные и технологически обновленные производства, способные производить готовую продукцию надлежащего качества, которая наряду с традиционными товарами отечественного экспорта могла бы быть востребована на зарубежных рынках и на равных конкурировать с иностранными товарами на внутреннем рынке. В условиях сильнейшего инвестиционного голода, который сейчас испытывает экономика, об этом остается только мечтать.

В отдаленной перспективе часть потенциала импортозамещения по промышленной продукции, вероятно, удастся реализовать, что позволит при прочих равных условиях отказаться от части импорта и увеличивать тем самым положительное сальдо торгового баланса со всеми вытекающими из этого положительными последствиями. Однако заметно снизить импортную зависимость в течение ближайших лет вряд ли получится.

Более благоприятная картина с реализацией импортозамещения складывается в сельском хозяйстве. Производство отдельных продуктов питания в 2015 г. в стране выросло по сравнению с предыдущим годом, а их импорт серьезно сократился (табл. 8).

Таблица 8. Производство и импорт продовольственных товаров, январь—октябрь 2015 г.

Показатель	Производство		Импорт	
	млн т	прирост, %	млн т	прирост, %
Мясо и субпродукты	5,4	13,7	0,9	-30,9
Рыба и продукты из нее	3,2	5,9	0,4	-38,1
Молочная продукция	5,9	3,0	0,4	-32,8
Овощи	48,0	6,2	2,3	-24,2
Фрукты	2,5	1,0	3,7	-15,9
Крупы	1,1	-4,5	0,004	-41,1

Источник: данные Росстата, ФТС и Минсельхоза. См.: Кунле М. От эмбарго ни вреда, ни помощи // Ведомости, 2015, 25 декабря.

Тем не менее, только по мясу и субпродуктам, а также овощам абсолютные объемы прироста производства оказались больше, чем сокращение импорта, по другим товарам уменьшение импорта компенсировано не было. Другими словами, в импортозамещение полноценно включились лишь производители мяса и овощей.

Почти одновременно с началом выработки мер, обеспечивающих импортозамещение, в государственных органах начала витать идея проведения переговоров с ВТО о пересмотре в сторону повышения тарифных обязательств, взятых на себя Россией при присоединении к этой организации²¹⁰. Как представляется, такая идея в нынешних условиях неуместна и контрпродуктивна.

Потому, во-первых, что в практике ВТО отсутствуют прецеденты массового пересмотра уровней ввозных таможенных пошлин, зафиксированных в перечнях тарифных уступок стран-членов. Примерно такое же предложение, какое намечают подготовить российские правительственные органы, пять лет назад в ВТО представила Украина, пытаясь изменить свои обязательства в отношении пошлин примерно по трем с половиной сотням товарных позиций. В ответ на это она получила согласованный демарш почти трех десятков стран, которые сочли предложения Украины неприемлемы-

210. Лотова М. Забор от ВТО // Ведомости, 26.09.2014.

ми. Никаких переговоров после этого, естественно, не последовало. Вряд ли России нужно уподобляться своему соседу, тем более что международного престижа и доверия нашей стране такой шаг явно не добавит.

Во-вторых, необходимо помнить, что обязательства России в ВТО имплементированы в таможенный тариф ЕАЭС. Поэтому на проведение переговоров с ВТО о повышении тарифных барьеров потребуются получить согласие стран-членов Евразийского экономического союза. Поскольку в этих странах не производятся многие виды продукции, выпускаемые в России, у других членов ЕАЭС нет необходимости защищать с помощью тарифов отсутствующие у них сектора экономики. Повышение ставок импортных пошлин противоречило бы их экономическим интересам. Потому совсем не очевидно, что согласие на переговоры с ВТО члены ЕАЭС России дадут.

В-третьих, нужно иметь в виду, что в документах ВТО определен порядок повышения пошлин на один или несколько товаров. Он предусматривает, что для этого следует провести переговоры с главным поставщиком конкретного товара (товаров), получить его согласие на такое повышение и предложить ему соответствующую компенсацию по другому товару либо по другому направлению торговли в целях сохранения неизменным баланса требований и уступок. Однако ни о каких компенсациях авторы идеи пересмотра обязательств в ВТО не упоминают. А они могут оказаться достаточно внушительными.

И, наконец, в-четвертых, нынешняя тенденция падения инвестиционного и потребительского спроса не обещает сколько-нибудь заметного увеличения импорта в ближайшей перспективе. Тем более что вдвое подешевевший рубль стал для этого серьезным препятствием. Увеличивать ввозные пошлины в сегодняшней ситуации — значит либо вообще ставить под вопрос осуществление минимально необходимого импорта добросовестными импортерами, либо стимулировать серый импорт.

Отечественная внешняя торговля развивается в условиях членства России в ВТО уже четыре года. В связи с этим уместно вспомнить, что в ходе бурной общественной полемики, предшествовавшей ратификации документов о присоединении к этой международной организации, некоторые представители политических партий, бизнеса и экспертного сообщества всеми силами пытались доказать очевидную гибельность этого шага для отечественной экономики, тиражировали предсказания о неминуемом массовом крахе предприятий.

Их алармистские прогнозы базировались на следующих умозаключениях. Ставки ввозных таможенных пошлин России предстоит снизить. Это приведет к серьезному усилению экспансии импортных товаров на отечественный рынок и удешевлению ввозимой из-за рубежа продукции, вынудит российских производителей снижать цены на конкурирующие с импортом товары. Рентабельность производства отечественных товаров, которая и без того невысока, уменьшится, что повлечет за собой сокращение производства, занятости, падение доли российской продукции на внутреннем рынке, доходов предприятий и заработной платы. В конечном итоге все это выльется в падение темпов экономического роста и потерю части доходов бюджета.

Практика показывает, что катастрофические прогнозы относительно последствий присоединения к ВТО не оправдались. Несмотря на то, что средневзвешенная ставка импортного тарифа ЕАЭС по сравнению с ее величиной на момент завершения переговоров с ВТО (10,3%) снизилась на 3,2 п.п., никакого взрывного роста импорта из стран дальнего зарубежья (обязательства в ВТО касаются только торговли с ними) не произошло. Более того, импорт из указанных стран в 2014 г. уменьшился более чем на 8%, а 2015 г. — еще на 36% (табл. 9).

После присоединения к ВТО импорт не провоцировал возникновения непреодолимых трудностей в отечественной экономике. Влияние этого фактора на темпы роста отдель-

ных отраслей было незначительным, зачастую не выше значения статистической погрешности. Другие факторы, такие как состояние мировой экономической конъюнктуры, изменение валютного курса рубля, динамика спроса и предложения на внешних и внутренних рынках, снижение инвестиционной активности, повлияли на отечественное производство в гораздо большей степени, чем выполнение обязательств России перед ВТО.

Таблица 9. Импорт России из стран дальнего зарубежья и средневзвешенная ставка импортного тарифа

Показатель	2012*	2013	2014	2015
Импорт, млрд долл.	97,8	276,4	253,8	161,6
Прирост импорта к соответствующему предыдущему периоду, %	2,7	1,4	-8,2	-36,3
Средневзвешенная ставка пошлины, %	9,14	8,23	7,54	7,06

* Сентябрь – декабрь.

Источники: Россия в цифрах 2016. С. 511; Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов. Официальный сайт Минэкономразвития РФ: www.economy.gov.ru. С. 50

В 2016 г., по расчетам Минэкономразвития РФ, снижение средневзвешенной ставки импортной пошлины составит 0,45 п. п. (в среднем до 6,61%), в 2017 г. – 0,78 п. п. (в среднем до 5,83%)²¹¹. За два года, таким образом, ее предстоит снизить еще на 1,23 п.п., что вряд ли окажет на российский импорт из дальнего зарубежья и экономику в целом сколько-нибудь ошутимое воздействие. Однако это не означает, что национальное хозяйство полностью адаптировалось к условиям присоединения к ВТО и правительству не придется оказывать дополнительную поддержку отдельным производствам, как оно это делало в течение четырех прошедших лет.

211. Прогноз социально-экономического развития российской Федерации на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов. Официальный сайт Минэкономразвития РФ: www.economy.gov.ru.

* * *

Глубокий спад во внешней торговле России, имевший место в 2014–2015 гг., обусловлен в основном действием внешних факторов, в частности, ухудшением мировой конъюнктуры и войной санкций. Устранить их негативное влияние Россия никак не сможет.

В нынешних осложнившихся условиях главным ответом на внешние вызовы может и должна стать согласованная и последовательная работа государства и бизнеса, направленная на повышение конкурентоспособности отраслей и предприятий за пределами ТЭК и ОПК. Только в этом случае возможны динамичное развитие экспорта и успешная реализация программ снижения импортной зависимости.

Новый акцент в торговой политике страны – «азиатский разворот» – как показывает практика, имеет очевидные минусы. Идея госаппарата пересмотреть в сторону повышения тарифные обязательства, взятые на себя Россией при присоединении к ВТО, в условиях падения внутреннего спроса и серьезного обесценения рубля представляется контрпродуктивной.

ЛИТЕРАТУРА

- Афонцев С.А.* Выход из кризиса в условиях санкций: миссия невыполнима? // Вопросы экономики, 2015, № 4. С. 20–36.
- Березинская О.Б., Ведев А.Л.* Производственная зависимость российской промышленности от импорта и механизм стратегического импортозамещения // Вопросы экономики, 2015, № 1. С. 103–115.
- «Внешнеэкономическая стратегия Российской Федерации до 2020 года», одобренная правительством России в конце октября 2008 г. Официальный сайт Минэкономразвития РФ: www.economy.gov.ru.
- Гурвич Е.Т., Прилепский И.В.* Влияние финансовых санкций на российскую экономику // Вопросы экономики, 2016, № 1. С. 28.

- Заседание Государственного совета РФ. Развитие отечественного бизнеса и повышение его конкурентоспособности на мировом рынке в условиях членства России в ВТО. 18 сентября 2014 г. Официальный сайт Президента РФ: www.kremlin.ru
- Иванов И.Д. Российские предприятия в открытой рыночной экономике. М.: Общество сохранения литературного наследия, 2011.
- Оболенский В.П. Внешняя торговля России: барометр предсказывает бурю // Мировая экономика и международные отношения, 2016, № 2. с. 15–25.
- Оболенский В.П. Новые акценты в торговой политике России // Российский внешнеэкономический вестник, 2016, № 1. С. 57–67.
- «Основные направления развития экспорта на период до 2030 г.». Проект, представленный Минэкономразвития России в правительство РФ в январе 2015 г. Официальный сайт Минэкономразвития РФ: www.economy.gov.ru.
- Оперативный мониторинг экономической ситуации в России. ИЭП, РАНХиГС, ВАВТ. 2015, № 13 (октябрь). Официальный сайт ВАВТ: www.vavt.ru.
- Постановление Правительства РФ «О Федеральной программе развития экспорта» от 8 февраля 1996 г. // СЗ РФ. 1996, № 8.
- Платежный баланс Российской Федерации за 2010–2015 гг. Официальный сайт ЦБ России: www.cbr.ru.
- Портер М. Международная конкуренция. М.: Международные отношения, 1993.
- Проблемы диверсификации российского экспорта // О чем говорят тренды. Макроэкономика и рынки. Июнь 2016. Бюллетень департамента исследований и прогнозирования Банка России, № 7. С. 49–53.
- Прогноз социально-экономического развития российской Федерации на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов. Официальный сайт Минэкономразвития РФ: www.economy.gov.ru.
- Россия в цифрах 2016. М.: Росстат, 2016.

- Социально-экономическое положение России. 2015 год. М.: Росстат. 2016. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики: www.gks.ru.
- Спартак А.Н., Французов В.В., Хохлов А.В.* Мировой и российский экспорт: тенденции и перспективы развития, системы поддержки. М.: ВАВТ, 2015.
- Спартак А.Н., Хохлов А.В.* Российский экспорт в 2015 году: застой или прогресс? // Российский внешнеэкономический вестник, 2016, № 3. С. 3–13.
- Сценарные условия, основные параметры прогноза социально-экономического развития Российской Федерации и предельные уровни цен (тарифов) на услуги компаний инфраструктурного сектора на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов. Официальный сайт Минэкономразвития РФ: www.economy.gov.ru.
- Таможенная статистика внешней торговли Российской Федерации 2010–2015 гг. Официальный сайт Федеральной таможенной службы РФ: www.customs.ru.
- International Trade Statistics 2011–2015. WTO. Официальный сайт ВТО: www.wto.org.

ГЛАВА 7

УЧАСТИЕ РОССИИ В ГЛОБАЛЬНОМ СОЗДАНИИ СТОИМОСТИ

Вовлеченность в глобальные цепочки стоимости (ГСЦ), как уже отмечалось во второй главе, является новым, современным способом участия стран в международном разделении труда и выхода на экспортные рынки. Поэтому вопрос встраивания национальных игроков в такие цепочки становится важнейшим вызовом и для развитых, и для догоняющих экономик.

7.1. СОВРЕМЕННЫЙ ПРОФИЛЬ ВКЛЮЧЕНИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ В ГСЦ

Российская экономика, вопреки расхожему мнению, отличается высокой степенью участия в ГСЦ, превосходящей среднемировой уровень (табл. 1). Однако качество этого участия, определяющее соответствующие выигрыши в доходах, оставляет желать лучшего. Широкое расхождение между индексами внутренней (свыше 38) и внешней (13,7) добавленной стоимости говорит о том, что профиль включенности России в ГСЦ крайне разбалансирован (см. рисунок).

Таблица 1. Индекс участия различных стран в ГСЦ, 2011 г.

Показатель	Россия	Развивающиеся страны	Развитые страны
Суммарный индекс	51,8	48,6	48,0
Внутренняя добавленная стоимость	38,1	23,1	24,2
Внешняя добавленная стоимость	13,7	25,5	23,8

Источник: WTO. Trade in Value Added and Global Value Chains: Russian Federation, 2016.

По данным за 2011 г., внутренняя добавленная стоимость, приносимая Россией в глобальные цепочки, больше

чем на 80% формируется из экспортных поставок сырья и других промежуточных товаров. Эти поставки широко используются другими странами для производства продуктов с высокой степенью обработки. В то же время сама Россия крайне ограниченно использует импортные потоки для создания экспортных продуктов с высокой добавленной стоимостью²¹².

В том же 2011 г. *внешняя (импортированная) добавленная стоимость* составила в общем объеме российского экспорта лишь 13,7%, незначительно поднявшись с 2009 г. (12,7%), но так и не достигнув предкризисного уровня 2008 г. (13,9%). По данному показателю Россия занимает шестое место с конца в списке из 60 стран, охваченных базой данных ВТО-ОЭСР. Позади России находятся (в порядке убывания) Индонезия, Бразилия, Колумбия, Бруней и Саудовская Аравия.

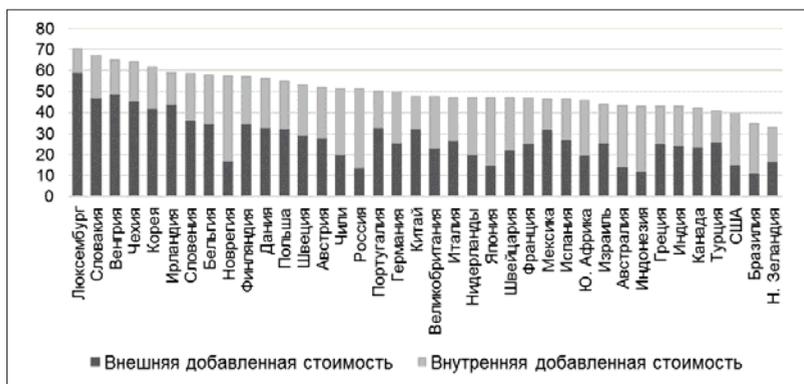


Рис. Индекс участия различных стран в ГСЦ, 2011 г.
 Источник: OECD.Stat. OECD-WTO TiVA database – October 2015.

Основные доли импорта промежуточных товаров и услуг в 2011 г. поглотили такие виды экономической деятельности, как производство автотранспорта (37,7%), электрооборудования (31,1%) и иных транспортных средств (29,2%). Из общего объема этого импорта Россия использовала на созда-

212. OECD, WTO. Trade in Value Added: Russian Federation, 2015.

ние экспортированных товаров лишь 33%, что ниже среднего уровня стран ОЭСР (39,9%). Продукция с наибольшей долей импортной составляющей была произведена в секторах цветной металлургии (54,8% внешней добавленной стоимости) и металлоконструкций (53,8%), а также в добывающих отраслях (51,5%).

Ситуация с *экспортом внутренней добавленной стоимости* в России зеркально противоположна по сравнению с импортом внешней: в 2011 г. страна находилась на третьем месте в мире по данному показателю, пропустив вперед (в порядке возрастания) Норвегию, Саудовскую Аравию и Бруней. Самоочевидно, что это лидерство обеспечено вывозом сырья, а не готовых изделий. Более того, доля промежуточной продукции в российском экспорте растет с ускорением: в период с 1995 по 2009 г. она выросла на 3 п.п., а в период с 2009 по 2011 г. — уже на 6,6 п.п. При этом в структуре экспорта внутренней добавленной стоимости в 2011 г. ключевые позиции заняли добывающая промышленность (27,5% от всего объема), оптовая и розничная торговля (13,9%), а также нефтепереработка (12,9%) и цветная металлургия (12,7%).

Вышеприведенные данные свидетельствуют о том, что профиль сегодняшнего участия России в ГСЦ сформирован преимущественно ее исторически сложившейся внешне-торговой специализацией, т.е. преобладанием в экспорте минерального сырья, металлов и удобрений, а в импорте — химической и машиностроительной продукции, а также продовольствия²¹³.

По сути *Россия включена сегодня в ГСЦ примитивным образом* — через экспорт сырья и импорт инвестиционного оборудования. Об этом косвенно говорит такой показатель, как развитость стоимостных цепочек (*value chain breadth*) — их отраслевой охват по стадиям добавления стоимости. По развитости цепочек Россия занимает в Глобальном индексе конкурентоспособности (GCI) лишь 96 место —

213. Оболенский В.П. Внешняя торговля России: барометр предсказывает бурю // Мировая экономика и международные отношения. 2016. Т. 60. № 2. С. 15–25.

рядом с Казахстаном (109 место), тогда как большинство развивающихся стран, стоящих как выше, так и ниже России в интегральном рейтинге конкурентоспособности, имеют по данному показателю более высокие позиции.

Ведущими торговыми партнерами России в формате ГСЦ являются Германия, США, Китай и Италия. Общие характеристики их участия в ГСЦ (не только с Россией, но и со всем миром) приведены в табл. 2. Выясняется, что на поставки промежуточной продукции третьим странам, включая Россию, в Италии приходится меньшая доля национального экспорта, чем в Китае, а в Китае – меньшая, чем в Германии, т.е. вовлеченность в глобальные цепочки приносит немецкой экономике относительно больше экспортных доходов, чем двум другим российским партнерам. Одновременно три российских партнера по цепочкам делают относительно больше экспортных доходов на импорте из Германии, чем на импорте из Китая, и заметно больше, чем на импорте промежуточной продукции из США.

Таблица 2. Ведущие торговые партнеры России по глобальным цепочкам

Страны, использующие российскую промежуточную продукцию для собственного экспорта	Доля промежуточных поставок в третьи страны в общем объеме национального экспорта, %
Германия	10,0
Китай	8,2
Италия	5,4

Страны, поставляющие свою промежуточную продукцию для российского экспорта	Доля промежуточных поставок в третьи страны в общем объеме экспорта этих стран, %
Германия	11,4
Китай	10,1
США	7,3

Источник: [WTO, 2016].

Эконометрический анализ индикаторов Глобального индекса конкурентоспособности (GCI), проведенный Центром развития НИУ ВШЭ, выявил, что *наибольшее влияние на развитие стоимостных цепочек в национальных экономиках оказывают три группы показателей*: институты и инфраструктура; эффективность товарных рынков; иннова-

ционный потенциал²¹⁴. Причем, судя по рейтингам России в GCI-2013, среди этих показателей самым неблагоприятным для нее фактором являются именно плохие институты, т.е. правила игры на внутреннем рынке. Имея более высокий рейтинг макроэкономической политики относительно своего интегрального индекса, Россия отличается при этом низким качеством деловой (89 место) и особенно институциональной (96 место) среды, что объясняется крайней слабостью государственных институтов (107 место) и игнорированием верховенства права (109 место). Архаичная институциональная среда не позволяет стране воспользоваться ни хорошими позициями в сфере развития телекоммуникаций (37 место) и всей инновационной инфраструктуры (52 место), ни достигнутыми улучшениями в сфере производственной инфраструктуры (60 место) и человеческого капитала (66 место). Индикаторы профиля фиксируют отсутствие благоприятных условий для создания инноваций и формирования «умных» бизнес-стратегий (112 место).

В последнее время распространилось мнение, что выходу России на мировые промышленные рынки препятствуют **торговые ограничения других стран**. Но на самом деле главной помехой являются государственный монополизм и фрагментированность внутренней среды. По данным обследования ГУ ВШЭ и Всемирного банка²¹⁵, в России разрыв в уровне производительности труда между лучшими 20% и худшими 20% предприятий в одной отрасли составляет от 10 до 20 раз, а лучшие 20% работают в 2,5–3 раза эффективнее, чем отрасль в среднем. Причем естественные межотраслевые разрывы в уровне эффективности оказались менее существенными, чем различия внутри отраслей, что говорит об отсутствии в экономике нормального механизма перелива капиталов. В такой ситуации бизнес не может инициировать реальные кластерные проекты, которые могли бы стать узлами ГСЦ.

214. Комментарии о государстве и бизнесе. М.: НИУ ВШЭ, 2014. № 77.

215. Голикова В.В. и др. Российская промышленность на перепутье: Что мешает нашим фирмам стать конкурентоспособными. М.: Изд. дом ВШЭ, 2007.

Судя по всему, российские власти не планируют улучшать профиль участия страны в сложившихся ГСЦ. Скорее, они отдают предпочтение формированию своих промышленных цепочек, замкнутых на национальную экономику. В Федеральном Законе о промышленной политике 2014 г.²¹⁶ и ряде других стратегических документов, принятых Россией в последние годы, прослеживается ставка на создание завершенных стоимостных цепочек в определенных промышленных секторах. Концентрация полного производственного цикла на национальной территории рассматривается в этих документах как перспективный механизм замещения импорта и диверсификации производства. Например, как следует из кластерной программы, запущенной Минпромторгом РФ в 2015 г.²¹⁷, промышленные кластеры призваны создать замкнутую производственную цепочку в одной или нескольких отраслях (с включением в нее малых фирм) и сконцентрировать деятельность участников на импортозамещении, компенсируя сжатие технологического импорта и эффекты действия западных санкций, в том числе в сфере ОПК.

Аналогичная ставка на создание собственных завершенных цепочек содержится и в планах Евразийской экономической комиссии применительно к территории ЕАЭС. Статья 92 «Промышленная политика и сотрудничество» Договора о Евразийском экономическом союзе среди прочих мер предполагает стимулирование взаимовыгодной промышленной кооперации и создание совместных промышленных кластеров²¹⁸. Причем понятие промышленных кластеров трактуется максимально широко (как группа взаимосвязанных промышленных предприятий и связанных с ними организаций) и без учета территориальных, организационных и

216. Федеральный закон от 31.12.2014 № 488-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «О промышленной политике в Российской Федерации».

217. Постановление Правительства РФ от 31.07.2015 № 779 «О промышленных кластерах и специализированных организациях промышленных кластеров».

218. Договор о Евразийском экономическом союзе от 29.05.2014.

иных факторов, т.е. фактически как внутриинтеграционная стоимостная цепочка.

Процедура формирования трансграничных стоимостных цепочек как таковых заключается в реализации совместно с Евразийской комиссией проектов развития приоритетных видов экономической деятельности, заранее определенных в соответствующих документах²¹⁹. Расширение потенциальных участников цепочек (в том числе за счет малых фирм) предполагается осуществлять при помощи механизмов Евразийской сети промышленной кооперации и субконтрактации, ответственной за выстраивание и оптимизацию производственной структуры предприятий стран—членов ЕАЭС.

Учитывая сопутствующую официальную информацию о целях и мерах совместной промышленной политики, а также информацию о порядке формирования списка приоритетных видов экономической деятельности, можно предположить, что конфигурация будущих трансевразийских цепочек вероятнее всего будет выстраиваться в ручном режиме и на иерархичных принципах (с головной компанией в одной из стран—членов ЕАЭС). По всей видимости, продукт, подлежащий совместному созданию в рамках каждой цепочки, будет заведомо определяться вплоть до 6-го знака по ОКВЭД, т.е. он никак не будет протестирован рынками на предмет реальной востребованности и конкурентоспособности. Из анализа доступных официальных документов следует, что эти цепочки будут нацелены на создание аналогов высокотехнологичной зарубежной продукции, включая импортозамещающую, и иметь полузакрытый характер (с дискриминацией третьих стран). Таким образом, на данный момент в ЕАЭС превалирует приоритет создания региональных, внутриинтеграционных цепочек. Намерения дальнейшего, предположительно совместного, выстраивания в ГСЦ упоминаются лишь в той части документа, которая касается международного

219. Решение Евразийского межправительственного совета от 08.09.2015 № 9.

сотрудничества ЕАЭС с внешними партнерами, и подробно не раскрываются²²⁰.

Заметим, что в условиях глобализированного производства идея создания завершенных цепочек слабо связана с задачей диверсификации и развития национальной экономики, в том числе применительно к сектору ОПК. Планируемые же трансграничные цепочки в рамках ЕАЭС могут не улучшить, а изначально ослабить конкурентные позиции стран-участниц независимо от характера совместно производимой продукции.

Во-первых, ни одна страна мира уже не может развиваться, опираясь исключительно на собственные силы. Сегодня даже Китаю не хватит емкости внутреннего рынка, чтобы закрыться для самообеспечения, а рынок ЕАЭС недостаточно велик для создания внутреннего спроса, способного поддержать в этих странах устойчивый экономический рост.

Во-вторых, современные стоимостные цепочки — это экспортоориентированные проекты по определению. Совместить их создание с политикой импортозамещения невозможно: импортная и экспортная политика страны неразрывно связаны. В рамках цепочки любой протекционистский тариф на импорт промежуточных товаров становится налогом на собственный экспорт, что осложняет, а не облегчает задачу выхода страны на мировые промышленные рынки²²¹,

В-третьих, открытая импортная конкуренция хороша тем, что позволяет бизнесу оптимизировать структуру затрат. Если же национальные компании ограничены в размещении звеньев цепочек определенным географическим ареалом, то они заведомо проигрывают своим зарубежным конкурентам.

Приходится констатировать, что вместо создания конкурентной и партнерской деловой среды для побуждения национальных компаний к участию в ГСЦ в России вводится

220. Решение Евразийского межправительственного совета от 08.09.2015 № 9.

221. Cheng K. et al. Reaping the Benefits from Global Value Chains. IMF Working Papers. WP/15/204, 2015.

искусственная защита отдельных производств от глобальной и внутренней конкуренции. При этом поддержка приоритетных импортозамещающих проектов вновь ведется на тех же селективных принципах, которые до сих пор безуспешно применялись в России в попытке поднять инновационную активность²²².

7.2. ВЫЗОВЫ ГЛОБАЛЬНЫХ ЦЕПОЧЕК И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ

Как отмечалось в главе 2, современное производство все более концентрируется в глобальных цепочках, которые, с одной стороны, горизонтально пронизывают сектора и страны, обеспечивая растущую диверсификацию мировой экономики, а с другой – образуют на различных территориях локальные сетевые узлы, где идет углубление ее специализации. Эпоха завершенных национальных цепочек, характерная для массового индустриального производства и линейного развития, тем самым, уходит в прошлое, а добавленная стоимость в составе выпускаемой страной продукции сегодня тестируется не на местном уровне, а на глобальном. В итоге, *независимо от степени протекционистской защищенности национальной экономики все ее производители в торгуемых секторах (будь то крупнейшие компании или мельчайшие фирмы) вынуждены действовать в условиях открытой международной конкуренции* и строить свои бизнес-стратегии с учетом ее вызовов.

Межфирменная борьба на глобализированных рынках идет уже не за объемы выпуска, а за скорость в инновациях и растущее продуктивное разнообразие. Вступая в кластерную сеть, компании объединяют свои компетенции и ресурсы с самыми разными функциональными партнерами (другими производителями, поставщиками и даже прямыми конкурентами) для совместной разработки тех новшеств, которые

222. Симачев Ю.В. и др. Россия на пути к новой технологической промышленной политике // Форсайт. 2014. Т. 8. № 4. С. 6–23.

улучшают их производительность, но не могут быть созданы ими в одиночку в диктуемые рынком сроки²²³. Поэтому региональные экономики начинают выявлять и поддерживать образование кластеров с умной специализацией (*smart specialization*), способной сделать данную территорию единственным в своем роде производителем нового блага, привлекающего глобальных инвесторов²²⁴.

В условиях распределенного производства конкурентоспособность стран и территорий все меньше зависит от их отраслевой структуры и все больше – от их умения инициировать перспективные кластерные проекты, интересные глобальным игрокам. Это лишает смысла классическую модель диверсификации (программное возвращение новых отраслей с последовательным импортозамещением), побуждая к поискам новой модели, когда процесс обновления производственной структуры осуществляется методом снизу, более гибко, быстрее и на базе запросов глобального рынка, а не субъективных приоритетов правительств.

Одновременно принципиально возрастает взаимозависимость стран и территорий как субъектов международных экономических связей. Конкурентные и экспортные успехи национальных фирм определяются теперь не только их собственными возможностями и возможностями их страны, но и успешными комплементарными действиями их зарубежных партнеров, входящих в данную глобальную цепочку. Поэтому игры с нулевой суммой (*win-zero games*), характерные для экономических и политических рынков индустриальной эпохи, также постепенно теряют смысл: в глобализированной и горизонтально связанной среде, где взаимодействия игроков выстраиваются в формате совместных сетевых проектов, государства и компании экономически больше заинтересованы в играх с выигрышами для всех (*win-win games*).

223. Смородинская Н.В., Малыгин В.Е., Катуков Д.Д. Как укрепить конкурентоспособность в условиях глобальных вызовов: кластерный подход. М: Институт экономики РАН, 2015.

224. Ketels C.H. Clusters, Cluster Policy, and Swedish Competitiveness in the Global Economy. Expert Reports to Sweden's Globalisation Council. No. 30, 2009.

Наконец, распространение ГСЦ ведет к *обновлению действующих международных норм и стандартов* во всех производственных секторах и в сфере внешней торговли. Прежние правила были рассчитаны на линейный формат международных взаимодействий, слабо подходящий для эпохи образования глобальных сетевых фабрик. Возникает потребность в новой организации типа ВТО, формирующей эти новые правила в глобальных масштабах. Разработка новых единых норм (сначала технических, а затем и институциональных) призвана создать новую координирующую основу для экономической интеграции стран и территорий, составляющую альтернативу иерархичным наднациональным структурам управления типа классической модели интеграции ЕС²²⁵.

С учетом всего этого можно сформулировать несколько ключевых и дополняющих друг друга выводов для России, касающихся ее внешнеэкономического курса и лежащих в его основе промышленной политики.

Первое. Решающее значение для конкурентного укрепления национальной экономики приобретает ее *растущая внешняя открытость*, в том числе готовность страны наращивать сотрудничество с мировыми технологическими лидерами, чьи компании работают на глобальных рынках и формируют глобальные цепочки. Малые догоняющие экономики, сумевшие интегрировать свои компании в кластерные узлы глобальных цепочек (пусть даже на низких стадиях переработки), перестают быть мировой периферией, т.к. начинают развиваться в рамках совместных сетевых проектов с международным бизнесом. И наоборот: даже крупные страны, подобные России, неизбежно начнут деградировать при выпадении из глобальных потоков создания стоимости — будь то в силу изоляции от мировых лидеров или просто большей экономической закрытости, порождаемой торговым

225. Портанский А.П. Возможные изменения в глобальной торговой системе в связи с кризисом переговоров в рамках ВТО и формированием мегарегиональных торговых соглашений. Тезисы доклада к заседанию Ученого совета ИМЭМО РАН 22 июня 2016 г., 2016.

протекционизмом. Эта дилемма ставит под вопрос нынешнюю ставку России на собственные силы, собственные технологические достижения, собственные производственные цепочки и собственные инновационные сектора, закрытые от импортной конкуренции.

Второе. Когда объединенные в кластеры фирмы, в частности малые и средние, становятся участниками глобальных цепочек, они подключаются к глобальным потокам ресурсов и инноваций, получая постоянный доступ к новым знаниям и технологиям. Это позволяет им легко подниматься вверх по звеньям цепочки, переходя к созданию товаров и услуг с большей добавленной стоимостью. Так возникает *современный алгоритм обновления производственной структуры и выхода страны на новые экспортные рынки*, включая технологические рынки будущего (на которые нацеливается Россия). Создавая среду для свободного образования в экономике открытых кластерных сетей, страна может быстро нарастить экспорт промежуточных изделий, а затем, постепенно модернизируя производство в ходе участия в ГСЦ, двигаться к экспорту более сложной и конкурентоспособной продукции конечного спроса.

Модель улучшения производственной структуры экономики методом снизу, через подключение национальных компаний к различным ГСЦ, не имеет позитивных альтернатив и в плане освоения индустрий нового поколения (*advanced manufacturing*). В отличие от индустриальной эпохи, она не ведет к поглощению национального бизнеса мощными ТНК и МНК, а связана с его вовлечением в глобальные проекты распределенных глобальных фирм в качестве независимых поставщиков.

Третье. Улучшение профиля участия в ГСЦ принципиально важно для развития российской экономики, будь то гражданские отрасли или сектор высокотехнологичного ОПК. Однако эту перспективу никак не приблизят ни возможное снятие западных санкций, ни крупномасштабные инвестиционные проекты, финансируемые государством, ни

иерархичные корпорации-гиганты, скупающие активы и технологии у своих потенциальных конкурентов. Дело не только в растущей монополизации и огосударствлении экономики при сложившемся стиле взаимодействий властей с бизнесом. Сама ставка России на масштабность и централизацию, проистекающая из линейной логики индустриальной эпохи, вступает в непримиримый конфликт с нелинейной организационной культурой эпохи интернет-технологий.

Современный мир распределенного производства, кластерных проектов и глобальных цепочек — это мир преимущественно малых организационных форм, горизонтальных коммуникаций, повышенной мобильности множества независимых партнеров, вступающих в сетевую кооперацию²²⁶. Игнорировать это обстоятельство, сохраняя организационную архаику внутренней экономической среды, — значит на самом деле закрыть перспективу диверсификации производства и экспорта, освоения технологий нового поколения, выхода на экономическую устойчивость. Во избежание конкурентного отставания большинство стран нацелились на длительные структурные реформы, направленные на социализацию (как минимум, децентрализацию) управления, разукрупнение иерархий (в т.ч. через приватизацию), расширение экономических свобод территорий и бизнеса, повышение горизонтальной связности среды. Начиная с 2000-х, и особенно 2010-х гг., в этом направлении все шире движутся большинство стран ОЭСР, многие развивающиеся экономики, включая Бразилию, Индию и Китай, и даже такие законодатели классической промышленной политики, как Япония и Южная Корея²²⁷.

Четвертое. Теория и практика не исключают возможности *программного создания макрорегиональных цепочек несколькими странами-соседями*, нацеленными на интеграционное сближение. В случае развивающихся или тран-

226. Смородинская Н.В. Глобализированная экономика: от иерархий к сетевому укладу. М: Институт экономики РАН, 2015.

227. Смородинская Н.В., Малыгин В.Е., Катухов Д.Д. Указ. соч.

зитных экономик речь еще идет и о той ситуации, когда успешное встраивание страны в существующие ГСЦ по тем или иным причинам затруднено (как, например, у ряда стран Латинской Америки). Однако существующие и планируемые проекты такого рода не предполагают выстраивания иерархичных макрорегиональных конструкций, а сохраняют тот же горизонтальный алгоритм, который характерен для спонтанно сложившихся трансграничных цепочек, движимых рыночными силами. *Новые макрорегиональные цепочки формируются исключительно методом снизу* — по инициативе специализированных фирм-участников из нескольких кластерных сетей, тогда как соответствующие совместные программы стран-соседей призваны ускорить эти сетевые процессы, задавая рамки для направления вновь возникающих кластерных инициатив в русло конкретных совместных бизнес-проектов.

Этот горизонтально-сетевой подход к образованию макрорегиональных ГСЦ реализуется с 2014 г. в *обновленной модели евроинтеграции*. Под каждый макрорегиональный бизнес-проект Европейская комиссия собирает заявки от игроков территорий, входящих в данный географический ареал, на предмет выдвижения совместных кластерных и межкластерных инициатив (создание транснациональных сетевых партнерств). На этой рыночной основе путем сетевой кооперации спонтанно формируются макрорегиональные цепочки и производственные сети, которые служат, в свою очередь, интеграционному объединению ареала — образованию здесь функционального макрорегиона поверх административных границ территорий (идея новой регионализации).

Модельным европейским макрорегионом выступает в этом отношении Балтийский макрорегион. Причем его успешный опыт тиражируется сегодня не только по всей Европе, но и в Азии: так, Азиатский Банк развития адаптирует этот опыт для формирования функционального макрорегиона в устье р. Меконг (*Greater Mekong Subregion*), который охватывает соседние территории Вьетнама, Таиланда, Камбоджи,

Китайя²²⁸. Тот же принцип ускорения кластерно-сетевых процессов будет характерен и для проектов межстрановых глобальных экономических партнерств типа ТТП и ТТИП.

Эти современные сетевые сценарии подключения к существующим глобальным цепочкам и образования новых резко контрастируют с линейными схемами создания завершенных стоимостных цепочек в ручном режиме как внутри России, так и на территории Евразийского экономического союза.

ЛИТЕРАТУРА

- Голикова В.В. и др. Российская промышленность на перепутье: Что мешает нашим фирмам стать конкурентоспособными. М.: Изд. дом ВШЭ, 2007.
- Договор о Евразийском экономическом союзе от 29.05.2014 (ред. от 08.05.2015).
- НИУ ВШЭ. Комментарии о государстве и бизнесе. М.: НИУ ВШЭ. 2014. № 77
- Оболенский В.П. Внешняя торговля России: барометр предсказывает бурю // Мировая экономика и международные отношения. 2016. Т. 60. № 2. С. 15–25.
- Портанский А.П. Возможные изменения в глобальной торговой системе в связи с кризисом переговоров в рамках ВТО и формированием мегарегиональных торговых соглашений. Тезисы доклада к заседанию Ученого совета ИМЭМО РАН 22 июня 2016 г., 2016.
- Постановление Правительства РФ от 31.07.2015. № 779 «О промышленных кластерах и специализированных организациях промышленных кластеров».
- Решение Евразийского межправительственного совета от 08.09.2015 № 9 «Об основных направлениях промышленного сотрудничества в рамках Евразийского экономического союза».

228. Brunner H.-P. Innovation Networks and the New Asian Regionalism: A Knowledge Platform on Economic Productivity. Cheltenham: Edward Elgar, 2016.

- Симачев Ю.В. и др.* Россия на пути к новой технологической промышленной политике // Форсайт. 2014. Т. 8. № 4. С. 6–23.
- Сморodinская Н.В.* Глобализированная экономика: от иерархий к сетевому укладу. М.: Институт экономики РАН, 2015.
- Сморodinская Н.В., Малыгин В.Е., Катукoв Д.Д.* Как укрепить конкурентоспособность в условиях глобальных вызовов: кластерный подход. М.: Институт экономики РАН, 2015.
- Федеральный закон от 31.12.2014 № 488-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «О промышленной политике в Российской Федерации».
- Brunner Н.-Р.* Innovation Networks and the New Asian Regionalism: A Knowledge Platform on Economic Productivity. Cheltenham: Edward Elgar, 2016.
- Cheng K. et al.* Reaping the Benefits from Global Value Chains. IMF Working Papers. WP/15/204, 2015.
- Ketels С. Н.* Clusters, Cluster Policy, and Swedish Competitiveness in the Global Economy. Expert Reports to Sweden's Globalisation Council. No. 30, 2009.
- OECD, WTO. Trade in Value Added: Russian Federation, 2015.
- WTO. Trade in Value Added and Global Value Chains: Russian Federation, 2016.

ГЛАВА 8

ВВОЗ И ВЫВОЗ КАПИТАЛА: ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ

Проблемы, связанные с участием нашей страны в международном движении капитала, постоянно обсуждаются экспертным сообществом на протяжении всего периода рыночных преобразований и не теряют своей злободневности. Особо актуальными они становятся в периоды, когда в стране происходит падение экономического роста, снижение инвестиционной активности и экономика в силу разных причин испытывает нехватку финансовых ресурсов для дальнейшего развития.

8.1. МЕЖДУНАРОДНОЕ ДВИЖЕНИЕ КАПИТАЛА И МЕСТО В НЕМ РОССИИ

Важнейшая тенденция развития мирового хозяйства двух последних десятилетий — стремительный рост трансграничных перемещений капитала, осуществляемых как частным сектором, так и государствами. Динамика финансовых трансакций между странами за этот период в несколько раз опередила темпы роста мирового ВВП.

В международном перемещении капитала значимую роль ныне играют прямые инвестиции, осуществляемые главным образом ТНК. Побудительными мотивами зарубежных вложений для них являются снижение издержек, освоение новых рынков сбыта, доступ к иностранным природным ресурсам. Принимающим странам прямые производственные инвестиции несут передовые технологии, современный опыт управления, налаженные в рамках ТНК деловые связи. Приток иностранного капитала в страну увеличивает ее производительные ресурсы, приводит к мобилизации мест-

ных производственных факторов и их более эффективному использованию, понижению цен и повышению качества импортозамещающей продукции и устаревших изделий национального производства. Объем накопленных во всех странах мира прямых иностранных инвестиций (ПИИ) за период 1990–2013 гг. увеличился с 2,1 до 25,5 трлн долл., т.е. более чем в 12 раз. Годовой приток ПИИ вырос с 207 млрд долл. в 1990 г. до 2 трлн долл. в 2007 г., или примерно в 10 раз. В ходе глобального кризиса он испытал резкий спад (1,2 трлн долл. в 2009 г.), затем вырос до 1,6 трлн долл., после чего опустился до 1,28 трлн долл. по итогам 2014 г. и вновь вырос в 2015 г., составив 1,76 трлн долл.²²⁹

Особо следует отметить, что за последние двадцать пять лет расширился и претерпел серьезные качественные изменения международный рынок ссудных капиталов. Сложнились и активно функционируют рынки так называемых евровалют, которых не было еще в середине прошлого века. На этих рынках национальные по принадлежности банки проводят выдачу кредитов и принятие депозитов в иностранных по отношению к стране их дислокации валютах. В результате возникновения еврорынков значительно вырос объем кредитных ресурсов и возможности доступа к ним в любой точке мирового хозяйства. Величина внешних банковских активов, по данным Банка международных расчетов, за 1990–2012 гг. увеличилась в 5,5 раза, до 29,41 трлн долл.²³⁰

Ускоренными темпами возрастал в последнее десятилетие объем международного рынка ценных бумаг: к середине 2015 г. величина осуществленных всеми странами мира портфельных инвестиций в других странах составила 47,1 трлн долл., увеличившись в 3,7 раза по сравнению с 2001 г. (12,7 трлн долл.)²³¹. Международные резервы всех стран мира,

229. UNCTADSTAT. Database. Официальный сайт ЮНКТАД: www.unctad.org.

230. Кондратов Д.И. Российский капитал в системе глобальных инвестиционных потоков: новые тенденции и возможности // Вопросы статистики, 2014, № 3 С. 52.

231. DATA AND STATISTICS. Coordinated Portfolio Investment Survey. Reported Portfolio Investment Assets. Официальный сайт МВФ: www.imf.org.

которые по определению являются инвестициями за границу, за период 1990–2015 гг. возросли более чем в 11 раз, до 10,9 трлн долл.²³²

Подавляющая часть перемещаемого через границы капитала (около 85%) осуществляется развитыми странами. Однако в последние годы происходят серьезные изменения в региональной структуре движения инвестиций, связанные прежде всего с более активным участием в этих процессах ведущих развивающихся стран, причем не только в качестве реципиентов ресурсов, но и как все более значимых инвесторов на мировых рынках капитала. В результате развивающиеся страны и государства с формирующимися рынками в целом из чистых импортеров капитала превратились в 2000-е гг. в его нетто-экспортеры. В число ведущих экспортеров финансовых ресурсов наряду с развитыми странами вошли Китай, нефтедобывающие страны Персидского залива (Саудовская Аравия, Кувейт и Катар), Сингапур, Тайвань (КНР), Южная Корея, а также Россия.

Наша страна с самого начала рыночных преобразований выступает в мировом перемещении капитала в роли нетто-экспортера. По некоторым оценкам, в течение 1992–2000 гг. чистый вывоз капитала (разница между ввозом и вывозом) достигала от 0,5 до 2,9% к ВВП, рассчитанному по паритету покупательной способности²³³. В середине прошедшего десятилетия режим регулирования перемещения капитала вовне и извне был заметно либерализован, законодательно была закреплена конвертируемость рубля по капитальным операциям. Ожидалось, что это окажет стимулирующее влияние на приток капитала в нашу страну и сократит его отток, прежде всего нелегальный, за границу. Однако ситуация осталась прежней, вывоз капитала из страны превышает его ввоз.

До 2014 г. по объему экспорта–импорта капитала во всех формах Россия занимала лидирующие позиции среди стран с

232. IMF Data. Официальный сайт МВФ: www.imf.org.

233. Булатов А.С. Особенности капиталаобразования в современной России // Деньги и кредит. 2001, № 7. С.42.

формирующимся рынком, уступая лишь Китаю (без Гонконга, Тайваня и Макао). По итогам наиболее успешного 2013 г. на ее долю пришлось 2,3% всех накопленных в мире ввезенных ПИИ и 1,9% накопленных вывезенных ПИИ. Удельный вес нашей страны в годовом притоке ПИИ составил в тот период 5,4%, годовом их оттоке – 6,7%. Она заняла четвертое место по экспорту ПИИ и пятое по их импорту. В 2014 г. Россия покинула десятку крупнейших мировых импортеров прямых инвестиций, а по экспорту ПИИ стала шестой.

Среди стран БРИКС Россия в лучшие для нее годы по объемам накопленных ввезенных прямых инвестиций отставала от Китая и Бразилии, но опережала Индию. ПИИ на душу населения у России находились на одном уровне с Бразилией и значительно превышали показатели остальных участников БРИКС. Если же взять для сопоставления страны со схожим уровнем экономического развития (по размеру душевого ВВП по ППС), то здесь картина получается несколько иной. Сопоставимые с Россией и прошедшие, как и она, через рыночные преобразования Чехия, Венгрия и Польша имеют душевые объемы накопленных прямых иностранных инвестиций, кратно превышающие российские (табл. 1).

Таблица 1. ВВП и ПИИ на душу населения в некоторых странах

Страна	ВВП на душу населения по ППС в 2012 г., долл.	Накопленные ПИИ, млн долл.	Накопленные ПИИ на душу населения, долл.
Китай*	9233	832 882	620
Россия	23 549	508 890	3 583
Индия	3876	226 345	182
Бразилия	11 909	702 208	3 564
ЮАР	11 440	138 964	2 780
Турция	17651	181 066	2 480
Мексика	16676	314 968	2 763
Польша	21 903	230 604	6 068
Румыния	16 518	74 171	3 466
Чехия	26 426	136 442	12 995
Венгрия	21 570	103 557	10 356

*Без Гонконга.

Источники: расчет по данным «Год планеты». М.: Идея-Пресс, 2013. С. 435–456; World Investment Report 2013. UNCTAD UN NewYork and Geneva 2013, Annex table.2.

В сфере портфельных инвестиций Россия в посткризисный период проявляла меньшую активность, чем в сфере ПИИ. Подсчет по данным МВФ показывает, что портфельные инвестиции России за рубежом составляли в 2012–2014 гг. около 0,1% от инвестиций всех стран, аналогичные иностранные инвестиции в нашей стране – 0,4% от общего объема портфельных инвестиций в мире. Российские портфельные активы представлены преимущественно долговыми бумагами, в то время как основу пассивов составляют вложения иностранных резидентов в акции российских компаний и банков.

По размерам международных резервов Российская Федерация занимала на начало 2014 г. пятое место в мире вслед за Китаем, Японией, Саудовской Аравией и Швейцарией, их величина составила 509,6 млрд долл. К 2016 г. размер ЗВР сократился до 368 млрд, а РФ опустилась по этому показателю на шестое место, пропустив вперед еще и Тайвань. Несмотря на существенное сокращение резервов, Россия продолжает занимать ведущие позиции в экспорте капитала в другие страны по линии государства.

8.2. ДИНАМИКА И СТРУКТУРА ПОТОКОВ КАПИТАЛА В РОССИЮ И ИЗ РОССИИ

В начале нового века положительные изменения в национальной экономике, прежде всего быстрый экономический рост, а также благоприятная конъюнктура на мировых финансовых рынках способствовали масштабному притоку капитала в российскую экономику. Наряду с этим увеличению объемов всех типов иностранных инвестиций в нашу страну, достигших своего пика в 2007–2008 гг., дала дополнительный импульс политика либерализации трансграничных перемещений капитала, проводившаяся российскими денежными властями.

Под воздействием глобального кризиса масштабный приток капитала в Россию сменился его масштабным оттоком, накопленный объем валовых инвестиций в Россию

сократился почти на 40%. Более чем вдвое уменьшилась величина накопленных прямых инвестиций, более чем втрое — портфельных (табл. 2).

Таблица 2. Накопленные иностранные обязательства РФ, млн долл.*

Показатель	2008	2009	2013	2014	2015	2016
Всего	1 242 781	755 906	1 238 368	1 342 862	958 899	831 921
Прямые инвестиции	491 052	215 765	514 926	565 654	365 439	342 943
Портфельные инвестиции	367 646	112 560	270 725	273 736	156 424	140 454
Финансовые производные	875	10 396	4 285	4 355	21 530	9 245
Прочие инвестиции	383 309	417 194	448 433	499 116	415 506	339 279

* На 1 января соответствующего года.

Источник: Международная инвестиционная позиция Российской Федерации в 2008–2015 гг.: иностранные активы и обязательства на начало года. Официальный сайт Банка России: www.cbr.ru.

В период 2010–2013 гг. объемы поступающих инвестиций постепенно восстанавливались, в результате чего совокупная величина накопленных перед иностранными инвесторами обязательств почти сравнялась с предкризисным уровнем, а к началу 2014 года достигла своего исторического максимума. В 2014–2015 гг., как и в разгар глобального кризиса, приток иностранных инвестиций в Россию во всех формах неуклонно снижался (табл. 3). Это происходило на фоне падения ВВП и инвестиций в основной капитал, девальвации рубля и снижения цен на нефть и газ, прекращения кредитования российской экономики западными партнерами вследствие введения секторальных санкций.

Таблица 3. Ввоз капитала в Россию, млрд долл.

Показатель	2012	2013	2014	2015
Чистое принятие обязательств — всего	110 487	133 215	-27 904	-44 723
Прямые инвестиции	50 588	69 210	22 031	4 839
Портфельные	19 312	748	-23 202	-12 672
Прочие инвестиции	40 587	63 257	-26 733	-36 890

Источник: Платежный баланс РФ (нейтральное представление, основные агрегаты). Официальный сайт Банка России: www.cbr.ru.

Как видно из приведенных данных, приток прямых инвестиций существенно сократился, а приток портфельных и прочих инвестиций сменился их оттоком. Разворот потоков ссудного капитала в противоположном направлении стал следствием необходимости погашения отечественными заемщиками взятых ранее на себя платежных обязательств в условиях практически полного закрытия возможностей их рефинансирования с помощью новых заимствований на внешнем рынке.

Формально Россия не лишена возможности выхода на международный рынок ссудного капитала. Однако введенные санкции заметно осложнили этот процесс. По сравнению с 2013 г. объемы привлеченных синдицированных кредитов и размещенных еврооблигаций в последующие два года упали в разы, а кредитные премии для российских заемщиков возросли и существенно превышали средние значения по странам с формирующимися рынками²³⁴.

По данным Банка России, в 2015 г. российские компании разместили евробонды на 4,7 млрд долл. (в 2014 г. — 8,2 млрд, в 2013 г. — 42 млрд). По мнению аналитиков, роста объемов рынка российских евробондов в 2016 г. ожидать не стоит, поскольку 60% российских евробондов в обращении приходится на компании, находящиеся под санкциями²³⁵. Что касается привлечения синдицированных кредитов, то их объем, по данным аналитического портала *Cbonds.ru*, снизился с 36 млрд долл. в 2013 г. до 9 млрд в 2014 г. и 6 млрд долл. по итогам 2015 г. Внешний рынок акций практически закрылся для российских эмитентов. За последние два года состоялось лишь одно первичное размещение (компания «Лента» на Лондонской бирже), все другие выпуски IPO/SPO либо были отложены из-за неблагоприятных условий, либо переносились на российские площадки.

234. Доклад о денежно-кредитной политике. Банк России. Информационно-аналитический сборник. № 1, март 2016. С. 7.

235. На рынке российских евробондов начался ажиотаж в условиях дефицита. <http://www.rbc.ru/finance/12/04/2016/570bae9e9a794723e109ea7c?from=main>.

В российской и зарубежной экономической литературе можно найти широкий спектр мнений относительно воздействия западных санкций на российскую экономику. Большинство специалистов, в том числе В. Мау, А. Улюкаев, (2015), Н. Орлова (2014), М. Ершов (2014), А. Широков и др. (2015), С. Афонцев (2015), Е. Гурвич, И. Прилепский (2016), признают, что наиболее чувствительными оказались финансовые санкции.

Давая количественные оценки воздействия санкций на приток капитала на временном отрезке с середины 2014 до конца 2017 г., Е. Гурвич, например, отмечает, что «чистый эффект санкций складывается из снижения притока капитала на 280 млрд долл. и частично (примерно на 40%) компенсирующего его оттока капитала»²³⁶. При этом уменьшение валового притока капитала на 2/3 вызвано падением долгового финансирования. Авторы указывают, что потери по этому каналу включают как прямой эффект (за счет заимствований компаний и банков, попавших под санкции), так и косвенный, связанный с остальными заемщиками, и ведущий, в том числе, к уменьшению притока прямых и портфельных инвестиций²³⁷. На опасность так называемых «мягких санкций», которые не объявлены официально, но действие которых ощущается из-за изменения условий ведения бизнеса с российскими эмитентами, указывает и Н. Орлова²³⁸.

Как оказалось, «мягкие санкции» касаются не только отдельных компаний и банков, но могут затрагивать и государство. В феврале 2016 г. (впервые после 2013 г.) Минфин РФ объявил о размещении десятилетних еврооблигаций на 3 млрд долл. и направил заявки 25 зарубежным банкам Европы, США и Азии. Однако никто из иностранных банков, включая Bank of China, не согласился участвовать в размещении,

236. Гурвич Е.Т., Прилепский И.В. Влияние финансовых санкций на российскую экономику // Вопросы экономики. 2016. № 1. С.1–35.

237. Там же.

238. Орлова Н.В. Финансовые санкции против России: влияние на экономику и экономическую политику // Вопросы экономики. 2014, № 12.

сославшись на рекомендации властей США и ЕС, которые высказали опасения, что денежные средства от евробондов достанутся компаниям, находящимся под санкциями²³⁹.

До начала глобального кризиса 2008–2009 гг. приток прямых иностранных инвестиций в Россию стабильно увеличивался. В наиболее острый период кризиса поступление ПИИ упало на 51% – с 74,8 млрд долл. в 2008 г. до 36,6 млрд долл. в 2009 г. Затем последовал восстановительный рост, который происходил медленнее, чем во многих других развивающихся странах и государствах с переходной экономикой, и достиг своего пика в 2013 г. (табл. 4).

Таблица 4. Динамика и структура прямых инвестиций в Россию, млн долл.

Годы	Всего	Участие в капитале	Реинвестированные доходы	Долговые инструменты
2007	55 874	27 395	22 266	6 213
2008	74 783	35 393	33 449	5 941
2009	36 583	7 727	15 434	13 422
2010	43 168	10 029	18 644	14 484
2011	55 084	11 885	21 273	21 926
2012	50 588	-32	23 542	27 078
2013	69 219	10 668	21 689	36 861
2014	22 031	1 421	21 678	-1 068
2015	4 839	-754	10 895	-5 302

Источник: Прямые инвестиции. Официальный сайт Банка России: www.cbr.ru.

В 2014 г. объем поступающих в страну ПИИ снизился по сравнению с 2013 г. более чем в 3 раза (в целом по миру снижение ПИИ составило 8%), а в 2015 г. последовало пятикратное падение прямых иностранных инвестиций против предыдущего года, в результате которого они достигли тринадцатилетнего минимума. Заметную роль в сокращении иностранных инвестиций сыграла отрицательная переоценка в долларовом эквиваленте рублевых вложений нерезидентов из-за падения курса рубля. Главным источником поступающих ПИИ стали реинвестированные доходы от деятельности иностранного бизнеса на территории РФ.

239. Французский банк BNP Paribas был вынужден заплатить властям США штраф в размере 9 млрд долл. за нарушение режима санкций против Кубы, Судана и Ирана в 2004–2012 гг.

Существенно сказались и западные санкции. После их введения западные компании начали сокращать масштабы инвестиций или вовсе приостанавливать их. Так, американская *ExxonMobil* вышла из совместных проектов с «Роснефтью», приостановлен проект «Ростехнологий» и канадской компании *Bombardier* по производству в Ульяновске турбовинтовых самолетов, заморожено производство пригородных поездов «Ласточка» на совместном предприятии с немецким *Siemens*. Подобные примеры можно продолжать и дальше. Понятно, что иностранные инвестиции для такой крупной страны, как Россия, не могут быть основным источником капиталовложений, однако очевидно, что спад активности западного бизнеса на отечественном рынке оказывает на российскую экономику негативное влияние.

Диверсификация торгово-экономических партнеров и поворот на Восток обусловили двукратное увеличение в 2014 г. прямых иностранных инвестиций из Китая (1,3 млрд долл. и пятое место по объемам ввезенных ПИИ). Реализация намеченных совместных проектов в топливно-энергетической сфере и транспортной инфраструктуре, скорее всего, еще больше увеличит долю Китая в поступающих в Россию прямых иностранных инвестициях. В то же время представляется сомнительным, что китайские инвестиции в части привнесения новейших технологий смогут в полной мере заменить западные прямые инвестиции.

Если говорить о секторальной структуре поступающих в Россию ПИИ, то следует отметить, что на протяжении почти всего периода рыночных реформ иностранные инвесторы отдавали предпочтение ориентированному на экспорт сырьевому сектору (включая переработку сырья), а также отраслям с быстрой оборачиваемостью вложений, сфере услуг и финансовому сектору. В 2012–2013 гг. наметилась положительная тенденция увеличения доли иностранного капитала в машиностроении, прежде всего за счет транспортного машиностроения и сопряженных с ним производств. Однако в 2014 г. этот сектор экономики ушел в минус. Данные

за 2015 г. позволяют сделать вывод о наметившемся сдвиге в сторону отраслей, вовлеченных в замещение импорта (сельское хозяйство и производство пищевых продуктов), а также в восстановлении интереса инвесторов к машиностроению, добыче полезных ископаемых, отчасти металлургии. Приток капитала в вышеперечисленные отрасли сопровождался масштабным оттоком иностранного капитала из строительства, производства и распределения электроэнергии, газа и воды, а также сферы услуг (финансовые и страховые услуги, сектора информации и связи, СМИ, мобильных и интернет-услуг) (табл. 5).

Таблица 5. Структура прямых иностранных инвестиций в Россию по видам деятельности, млн долл.

Показатель	2012	2013	2014	2015
Всего	50 588	69 219	22 857	4 839
в том числе:				
Сельское хозяйство	231	619	-30	279
Добыча полезных ископаемых	4 808	7 101	4 757	11 058
в т.ч. энергоресурсов	4 938	6 535	5 698	10 337
Обрабатывающие производства:	6 385	16 494	1 166	4 561
производство пищевых продуктов	328	-95	33	905
производство кокса и нефтепродуктов	1 425	20 707	-1 497	395
химическое производство	1 764	1 147	1 500	-110
металлургическое производство	-762	-8 369	669	795
производство машин и оборудования	828	479	- 34	125
производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	326	823	190	447
производство транспортных средств	800	871	-367	738
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	1 869	1 768	888	-1 885
Строительство	3 928	2 895	2 718	-1 055
Оптовая и розничная торговля, ремонт	13 241	20 542	3 266	4 054
Финансовая деятельность	14 456	14 456	9 028	-2 723
Операции с недвижимостью	1 984	1 728	- 657	-344
Информация и связь	-2 182	-1 292	-2 361	- 6 477

Источник: Прямые инвестиции. Официальный сайт Банка России: www.cbr.ru.

Анализ географии ввоза и вывоза капитала не оставляет сомнений в том, что в его потоках значительное место занимает кругооборот фактически российского капитала. На

Кипр, Нидерланды, Британские Виргинские острова, ставшие традиционными оффшорными прибежищами для российских компаний, приходится до 60% российского импорта-экспорта ПИИ. При этом, как правило, возврат капитала из этих стран происходит преимущественно в ссудной форме (кредиты от совладельцев предприятия), а не в виде вложений в основной капитал, что по существу не способствует притоку новых технологий и модернизации отечественного производства. С учетом данного обстоятельства в последние годы приняты законы о контролируемых иностранных компаниях и амнистии капиталов, а также решение о присоединении РФ к международному автоматическому обмену данными по иностранным налогоплательщикам (с 2018 г.), которые имеют целью деофшоризацию российской экономики.

В то же время, когда перед собственниками компаний встает вопрос о выборе юрисдикции, многие из них предпочитают зарубежную. Из 500 крупнейших компаний страны, входящих в рейтинг РБК 500, в РФ зарегистрировано 239 компаний. Если из их числа вычесть 87 государственных компаний, которые просто не могут выбирать зарубежную прописку, то остается 152 частные компании, владельцы которых предпочитают Россию²⁴⁰.

Увеличению долгосрочных прямых иностранных инвестиций препятствуют сохраняющиеся в российском законодательстве ограничения на их осуществление. Об этом говорит, в частности, индекс ограничительности регулирования прямых иностранных инвестиций, разработанный Организацией экономического сотрудничества и развития. С помощью этого индекса ОЭСР оценивает как отдельные страны, в том числе и не входящие в организацию, так и сектора и отрасли экономики.

По степени ограничения ПИИ Россия отстает от стран ОЭСР, но опережает некоторых соседей по БРИКС. Наша страна имеет индекс ограничительности ПИИ, равный 0,18,

240. <http://top.rbc.ru/business/08/10/2015/561583d49a794756766bfe4f>.

при среднем значении по ОЭСР 0,07. Индекс Китая составляет 0,41, Индии – 0,26, Бразилии – 0,10, ЮАР – 0,05²⁴¹. Если рассматривать отраслевой срез, то наиболее закрытыми для иностранных инвестиций в России являются страхование, банковский сектор, воздушный транспорт и добывающая промышленность (табл. 6).

Таблица 6. Индекс ограничительности регулирования ПИИ (2014 г.)

Добывающая промышленность	0,327	0,037
Сельское хозяйство	0,150	0,063
Обрабатывающая промышленность	0,095	0,020
Оптовая торговля	0,050	0,020
Морской транспорт	0,050	0,262
Воздушный транспорт	0,650	0,352
Мобильная связь	0,050	0,082
Банковский сектор	0,500	0,040
Страхование	0,695	0,023

Источник: OECD, FDI Regulatory Restrictiveness Index.

Суммируя изложенное, можно констатировать, что положительный тренд 2010–2013 гг. по притоку иностранных инвестиций в Россию во всех формах в силу экономических и геополитических причин закончился. Имевшая место в 2014–2015 гг. ситуация с ухудшением российской инвестиционной привлекательности для зарубежных контрагентов, скорее всего, сохранится и в среднесрочной перспективе. Вместе с тем нельзя говорить о полномасштабной изоляции страны от внешних источников капитала: положение в отдельных отраслях и регионах страны с инвестиционной точки зрения будет заметно различаться.

В принципе, полученное в результате девальвации рубля курсовое преимущество создает предпосылки для развития обрабатывающих отраслей (в том числе за счет локализации производства) и диверсификации экономики, может способствовать притоку частного капитала в наиболее конкурентные сектора и отрасли, в том числе экспортной направленности. Снижение стоимости рабочей силы при достаточно

241. OECD, FDI Regulatory Restrictiveness Index. <http://stats.oecd.org/Index.aspx?datasetcode=FDIINDEX#>.

высокой ее квалификации открывает для иностранного капитала различные ниши в сфере услуг (образовательных, медицинских, информационных, туристических и др.). Падение капитализации российских компаний и снижение их долговой нагрузки также делает эти активы потенциально привлекательными для инвестиций. Возможна и диверсификация зарубежных партнеров за счет Китая, стран АСЕАН, Японии и других стран.

Размещение отечественного капитала в зарубежных финансовых, производственных и иных активах, как подчеркивают многие эксперты, не всегда и не во всем отвечает экономическим интересам страны и во многом работает на усиление конкурентов.

При оценках объема экспорта капитала в сумму вывоза обычно не включают золотовалютные резервы (равно как и капитальные трансферты). В случае с Россией такой подход представляется необоснованным: наша страна располагает значительными золотовалютными резервами и занимает по их размеру шестое место в мире. Не учитывать такие резервы — значит исказить реальную ситуацию с капиталообразованием в стране.

По данным ЦБР, общий размер накопленных российских инвестиций за границей на начало 2016 г. составил около 1,15 трлн долл., увеличившись за годы нового века в 4,6 раза. Можно с уверенностью утверждать, что реальный объем капитала, ушедшего из страны за всю ее новейшую историю, несколько больше: часть вывезенных ранее денежных средств использована российскими физическими и юридическими лицами на оплату товаров и услуг за границей. К тому же данные ЦБ России учитывают только денежные потоки, проходящие через российские банки, и не отражают операции, проводимые с помощью банковских организаций за рубежом.

Величина российских накопленных активов за рубежом достигла исторического максимума к концу 2013 г., составив 1,47 трлн долл. В течение последующих двух лет она

неуклонно сокращалась, уменьшившись за это время на 22% (табл. 7).

Таблица 7. Зарубежные активы России, млн долл.*

Показатель	2009	2013	2014	2015	2016
Активы – всего	1006136	1380699	1474598	1249213	1145789
Прямые инвестиции	198437	409567	479501	384689	336276
Портфельные инвестиции	24221	48300	53743	56629	70727
Производные финансовые инструменты	5302	5553	5932	17565	11146
Прочие инвестиции	351894	379661	425827	404870	359241
Резервные активы	426281	537618	509595	385460	368399

* На 1 января соответствующего года

Источник: Международная инвестиционная позиция Российской Федерации в 2008–2015 гг.: иностранные активы и обязательства на начало года. Официальный сайт Банка России: www.cbr.ru.

В снижение размера российских активов за рубежом примерно равный вклад внесли оттоки капитала, размещенного ранее в виде прямых инвестиций частного сектора, прочих инвестиций и резервных активов государства. В течение 2013–2015 гг. величина международных резервов России уменьшилась на 31,5%, на столько же – прочих инвестиций, осуществляемых на возвратной основе (торговых кредитов и авансов, ссуд и займов, наличной иностранной валюты, текущих счетов и краткосрочных и депозитов). Объем прямых инвестиций российских резидентов за рубежом, главным образом в формах участия в капитале и реинвестированных доходов, сократился на 30%. При этом портфельные инвестиции за этот же период показали рост на 31,6%.

Объем накопленных зарубежных прямых, портфельных и прочих инвестиций в отечественной экономике (831,9 млрд долл.) превышает аналогичный объем российских инвестиций за рубеж (777,4 млрд долл.). Однако в целом величина российских активов в других странах, включая размещенные резервные активы, больше зарубежных вложений в Россию на 313,9 млрд долл. Это превышение, размер которого составляет 23,7% % ВВП, по существу представляет собой кредит России иностранным государствам.

Активное участие частного сектора в инвестировании за рубежом отражает естественное для рыночной экономики усиление процессов транснационализации отечественного бизнеса и расширения его экспансии в другие страны и регионы после либерализации валютного регулирования в России. Именно крупный отечественный бизнес настойчиво добивался и сумел добиться снятия ограничений на операции с капиталом, видя в них главное препятствие для своего выхода на глобальные рынки, создания и приобретения производственных активов, привлечения банковских кредитов и осуществления облигационных займов.

Прямые инвестиции позволяют российским компаниям диверсифицировать мощности по географическим направлениям, заимствовать в ряде случаев зарубежные технологии и методы менеджмента, получать доступ к новым источникам сырья и дополнительному финансированию, и, в конечном итоге, повышать за счет всего этого свою конкурентоспособность. Наибольшую активность в зарубежной экспансии проявляют крупнейшие российские компании, которым становится тесно на внутреннем рынке. На долю 20 таких транснациональных компаний в 2011 г. пришлось более 30% всего объема прямых инвестиций за границу.

Отраслевая структура инвестиций полностью отражает специфику российской экономики, характерную креном в сторону добывающих отраслей и отраслей первичного передела сырья: более половины зарубежных активов (по стоимости) приобретены нефтегазовыми компаниями, примерно 36% — ТНК металлургического комплекса. По 6% активов приходится на долю транспортных и других ТНК²⁴².

Прямые инвестиции отечественного бизнеса формируют в зарубежных странах своеобразную «вторую российскую экономику». И хотя она пока не слишком масштабна и имеет большой сырьевой уклон по сравнению с производ-

242. Кузнецов А.В. Глобальная экспансия российских транснациональных корпораций после кризиса: итоги 2011 года. ИМЭМО РАН, Vale Colombia Center on Sustainable International Investment. <http://www.imemo.ru/ru/conf/2013/16042013/doklad.pdf>.

ством на территории России, ее функционирование способствует укреплению позиций отечественных производителей на глобальных рынках, повышению международного престижа нашей страны.

Портфельные инвестиции за рубежом осуществляются исключительно частным сектором. Они представлены главным образом долговыми ценными бумагами (87% от всего объема вложений), приобретенными банками (65%) и другими инвесторами, а также в форме участия в капитале и паях инвестиционных фондов.

Официальные данные позволяют, следовательно, констатировать, что в вывозе капитала преуспевают и государство, и бизнес. Участвует в вывозе капитала и население, приобретая и храня вне банков наличную иностранную валюту²⁴³.

8.3. ЭФФЕКТЫ ВВОЗА И ВЫВОЗА КАПИТАЛА

Мировая практика показывает, что все модернизации последних 100 лет происходили на основе трансфера технологий и прямых инвестиций в развивающиеся страны.

В предкризисный период импорт капитала Россией расширял инвестиционные возможности секторов экономики, способствуя тем самым экономическому росту. Приток прямых иностранных инвестиций вносил вклад в увеличение инвестиций в основной капитал, позволил создать множество предприятий и производств, сопровождался импортом инвестиционного оборудования, технологий и компетенций. К настоящему времени в России действует более 24 тыс. предприятий с иностранным участием, на которых работает 5,3% всех занятых в экономике. Эти предприятия, в том числе полностью находящиеся в иностранной собственности, заметно опережают предприятия других форм собственности по производительности труда. По оценке Ю. Куренкова,

243. В разные годы нынешнего века на руках у населения находилось от 28 до 54 млрд долл. наличной иностранной валюты. Эти средства учитываются в платежных балансах как прочие инвестиции.

например, в середине первого десятилетия в сравнении с предприятиями с иностранным участием производительность труда на государственных предприятиях была ниже в 3,2 раза, на предприятиях частной формы собственности – в 2,3 раза, на предприятиях смешанной формы собственности – в 2 раза²⁴⁴. На долю предприятий, в которых участвует иностранный бизнес, может приходиться, как показывают подсчеты, примерно 11–12% производимого ВВП.

Иностранный ссудный капитал также частично трансформировался в инвестиции, обеспечивая российские компании и банки длинными и недорогими финансовыми ресурсами. На долю кредитов иностранных банков в общем объеме вложений в основной капитал в 2009 г. приходилось 3,2%, или почти треть всех выданных инвестиционных кредитов, затем эта доля начала снижаться и в 2015 г. составила 1,9% (около 198 млрд руб.).

Вместе с тем две трети поступавших в страну до 2014 г. средств относятся к портфельным и прочим инвестициям. Первые из них, как показывает практика, весьма мобильны и могут стремительно уходить с рынка в случае усиления рисков, вторые носят в основном возвратный характер и, как правило, осуществляются при условии благоприятной экономической и политической конъюнктуры. Существенный приток такого рода капитала способствовал раздуванию различных рыночных пузырей (кредитного, фондового, недвижимости), увеличению внешней долговой нагрузки российских компаний. Возрастающие потоки капитала усиливали давление на национальную валюту, что приводило к укреплению рубля и снижению конкурентоспособности отечественных производителей на международном и внутреннем рынках.

Быстрый рост обязательств перед иностранными инвесторами в предыдущие годы оборачивается в сегодняшних условиях серьезными рисками. Дело в том, что значительная

244. Куренков Ю.В. Эволюция промышленности в современном мире. М: ИМЭМО РАН, 2006. С. 171.

часть валового ввоза капитала, как уже отмечалось, приходится на зарубежные займы корпораций и банков. Совокупный внешний долг российского корпоративного сектора вырос по сравнению с предкризисными пиковыми значениями на 30% и составил на 1 января 2014 г., по данным Банка России, 649,2 млрд долл. (214,4 млрд – банки и финансовый сектор и 434,8 млрд – нефинансовые компании). Двумя годами позже его величина сократилась до 474,3 млрд долл. Относительно ВВП такая величина долга не считается рискованной. Однако если рассматривать соотношение между частным долгом и объемом экспорта (341,5 млрд долл. в 2015 г.), то его величина (138,9%) значительно превышает считающийся в мировой практике безопасным порог в 70-80%. К тому же следует иметь в виду, что если накануне глобального кризиса золотовалютные резервы перекрывали весь объем внешнего долга, то к началу 2016 г. их было недостаточно, чтобы покрыть его негосударственную составляющую.

До середины 2014 г. российский частный сектор практиковал рефинансирование внешних долгов за счет привлечения новых кредитов, т.е. увеличения долговых обязательств. Введение экономических санкций, падение цен на нефть, изменение валютного курса, снижение кредитных рейтингов сделали такое рефинансирование либо невозможным, либо чрезмерно дорогостоящим для заемщиков. В июле 2014 г., к моменту введения санкций, долг РФ составлял рекордные 733 млрд долл., из которых 7,8% приходилось на государство, 28,5% – на банковский сектор и 61,5% – на нефинансовый сектор. За полтора года внешний долг России сократился на 217 млрд долл., а его негосударственная составляющая – на 186 млрд долл.

Сокращение внешних обязательств обеспечивалось как за счет покупки иностранной валюты на внутреннем рынке, так и за счет продажи иностранных активов, аккумуляции средств по операциям текущего счета. Банк России вынужден был проводить валютные интервенции и предоставлять валютную ликвидность банкам-резидентам на воз-

вратной основе, истратив на эти цели в 2014 г. более 107 млрд долл. США из международных резервов. Еще одним инструментом ЦБ стало увеличение кредитования российских компаний через РЕПО с их облигациями (например, размещение «Роснефтью» в конце 2014 г. внутренних бондов на 625 млрд руб.).

По оценкам Банка России, несмотря на то, что пик выплат по внешнему долгу уже пройден, данный фактор все еще будет вносить заметный вклад в отток капитала. По мере того, как компании будут находить не затронутые санкциями источники внешнего финансирования, а общий объем долга будет снижаться, масштабы оттока капитала, связанного с чистым сокращением обязательств, будут сокращаться (по оценкам Банка России — до уровня ниже 10 млрд долл. в 2018 г. в рамках базового сценария)²⁴⁵.

Единственным «положительным» аспектом введения финансовых санкций является то, что они создают стимул для замещения внешнего заимствования внутренним. В условиях ограничения доступа к внешнему фондированию и по мере смягчения Банком России денежно-кредитной политики российские компании реального сектора экономики и банки активизировали эмиссионную деятельность на внутреннем долговом рынке. Объем размещенных рублевых облигаций с середины 2014 г. и до конца 2015 г. вырос в два раза и составил 546 млрд руб.²⁴⁶

Отечественные эксперты постоянно подчеркивают, что отток капитала за рубеж сокращает инвестиционный потенциал страны, вследствие чего тормозятся процессы экономического роста, обновления материально-технических основ производства во всех секторах национального хозяйства, повышения на этой базе конкурентоспособности предприятий и производительности труда.

245. Доклад о денежно-кредитной политике. Банк России. Информационно-аналитический сборник. №1, март 2016. С. 59.

246. Как повлияли антироссийские санкции на финансовый сектор //Коммерсантъ, 2015, 25 декабря.

Потребность в расширении масштабов инвестирования очевидна: в начале периода рыночных преобразований объем инвестиций в экономику вообще имел отрицательную динамику, в новом веке объем капиталовложений в основные фонды рос достаточно высокими темпами (в среднем на 11,9% в докризисный период), однако и сейчас экономика России остается недоинвестированной. Подсчеты по данным Росстата показывают, что в 2015 г. инвестиции в основные фонды составили около 68% к уровню 1990 г. Вполне понятно, что уменьшение оттока капитала за рубеж могло бы способствовать оживлению инвестиционных процессов.

Основная масса капитала вывозится из страны легально и, как отмечалось выше, приносит определенный положительный экономический эффект. Но немалая часть финансовых ресурсов утекает из России нелегально через каналы внешней торговли в результате использования различных серых схем и через фиктивные операции с капиталом. Этот отток целиком финансируется частным сектором. В платежном балансе он отражается двумя статьями: как сомнительные операции²⁴⁷ и как чистые ошибки и пропуски.

Доля утечки капитала в общем его вывозе была весьма высокой в начале века (76% в 2001 г.), но в последующем существенно уменьшилась, что можно расценить как определенный успех политики либерализации капитальных операций. В 2012 г. она составила примерно одну пятую всего вывоза, в 2013 г. — около 13%. В 2014 г. утечка продолжалась на фоне масштабного уменьшения резервных активов, а в 2015 г. она оказалась больше, чем вывоз капитала в целом (табл. 8).

247. До недавнего времени в платежном балансе фигурировали следующие виды таких операций: своевременно не полученная экспортная выручка, не поступившие товары и услуги в счет переводов денежных средств по импортным контрактам, переводы по фиктивным операциям с ценными бумагами. Теперь все эти и другие способы нелегального вывоза капитала не расшифровываются и именуются сомнительными операциями.

Таблица 8. Легальный и нелегальный вывоз капитала, млн долл.

Показатель	2012	2013	2014	2015
Общий вывоз капитала	137757	139627	-17553	5908
Прямые инвестиции	48822	86507	57082	21572
Портфельные инвестиции	2281	11759	16740	13968
Производные финансовые инструменты	-16696	-8488	-16569	-21222
Прочие инвестиции	83704	80824	24781	-15141
сомнительные операции	38816	26504	8607	1490
Резервные активы	30017	-22077	-107547	1704
Чистые ошибки и пропуски	-10371	-8898	7960	5027
Нелегальный вывоз - всего	28445	17606	16567	6517
Нелегальный вывоз, %	20,6	12,6	-	110,3

Источник: Платежный баланс Российской Федерации в 2009–2015 гг. Вестник Банка России, № 54–55, 15 июня 2016г. С. 30–31.

Нелегальный вывоз осуществляется, как правило, с помощью фирм-однодневок, мгновенно исчезающих после совершения конкретной экспортной или импортной сделки. С созданием Таможенного союза Белоруссии, Казахстана и России в дополнение к традиционным схемам нелегального вывоза финансовых ресурсов появился новый канал их утечки – фиктивный импорт из стран-партнеров. Суть данной схемы утечки состояла в том, что российские резиденты переводили средства в оплату контрактов по «импорту» на счета белорусских и казахстанских продавцов в зарубежных банках. Проверить такие поставки на фиктивность мешало отсутствие таможенного контроля на границах стран-участниц ТС. Только в 2012 г. через этот канал из России, по оценке ЦБ, ушло 25 млрд долл. (15 при «импорте» из Белоруссии, 10 – из Казахстана), что составляло более 46% от всего вывоза капитала частным сектором. В 2013 г. суммарный вывод средств с помощью фиктивных контрактов снизился до 21,8 млрд долл.²⁴⁸ Оценок по 2014–2015 гг. ЦБР не дает. Фиктивный импорт во многом заместил собой иные схемы, ставшие невозможными и неудобными в результате действий регулятора. ЦБ полагает, что с формированием и расширением Евразийского экономического союза возникли риски распространения белорусско-казахстанской схемы

248. Борисяк Д. Фиктивный импорт делят по-братски // Вестник, 2016, 23 июня.

вывода денежных средств на ввоз товаров в Россию из Армении и Киргизии.

На протяжении всей истории новой России частный сектор постоянно, за исключением 2006–2007 гг., вывозил из страны легально и нелегально финансовых ресурсов больше, чем ввозил в нее. Наибольшая величина чистого оттока капитала по его линии была зафиксирована в 2014 г. – 152,9 млрд долл. Всего же за период 2009–2015 гг. из России ушло за рубеж на 416,9 млрд долл. При этом более 45% этой суммы (около 190 млрд) пришлось на нелегальный вывоз – утечку капитала.

Вывоз капитала из России имеет специфический характер: сначала капитал легально и нелегально уходит из страны на территории с льготными инвестиционными и налоговыми режимами, а затем частично возвращается в Россию в ином национальном мундире. Фактически, нелегальный отток капитала «компенсируется» его легальным притоком под флагом других государств.

Такая «компенсация» является прямым следствием офшоризации отечественного бизнеса, который регистрирует свои структуры в удобных юрисдикциях как для оптимизации налогообложения, так и во многом для обеспечения правовой защищенности собственности, предотвращения ее рейдерских захватов, обеспечения конфиденциальности сведений о бенефициарах и получения возможности применения к совершаемым им сделкам англосаксонской системы права. Офшоризация, таким образом, служит для российских предпринимателей необходимым инструментом сохранения капитала, вывезенного из России. Поэтому без деофшоризации бизнеса расчеты на сокращение нелегального вывоза финансовых ресурсов за границу представляются недостаточно основательными.

Не способствует оптимизации перемещения капитала и неопределенность экономической политики, в частности, денежно-кредитной, проявляющейся в нестабильности национальной валюты, которая время от времени заметно

слабеет. В период глобального кризиса российская экономика прошла через очередную официально объявленную девальвацию рубля, приведшую к удешевлению его примерно на 35%. Вслед за ней последовала девальвация, возникшая в результате кризиса в отечественной экономике, начавшегося в конце 2014 г. В ее ходе рубль подешевел вдвое. Очевидно, что в условиях такой неопределенности и высокой вероятности спонтанных изменений курса отечественному бизнесу трудно планировать свою инвестиционную деятельность внутри страны и за рубежом хотя бы на два–три года вперед.

Динамика валютного курса оказывает различное влияние на инвестиции. Укрепление рубля повышает стоимость российских активов для иностранных инвесторов и снижает стоимость иностранных активов для российских предпринимателей. Ослабление рубля ведет к прямо противоположным результатам: стоимость российских активов снижается, иностранных – возрастает. Но и сами инвестиции оказывают влияние на валютный курс: усиление притока валюты в страну способствует удорожанию рубля, оттока – его удешевлению. В связи с этим оптимальной курсовой политикой на перспективу представляется сохранение нынешнего заниженного курса рубля и стабилизация его реального эффективного курса. Однако реализация такой политики представляется маловероятной: ЦБ России отпустил рубль в свободное плавание и сосредоточился на таргетировании инфляции.

8.4. УСЛОВИЯ ОПТИМИЗАЦИИ ТРАНСГРАНИЧНОГО ПЕРЕМЕЩЕНИЯ КАПИТАЛА

Сложившийся тип участия страны в осуществлении международных финансовых транзакций оказывает на экономику разнонаправленное влияние. С одной стороны, ввоз капитала, прежде всего в форме прямых инвестиций, способствует ускорению экономического роста, увеличению вложений в основной капитал, созданию новых предпри-

ятий и производств, а также сопровождается импортом инвестиционного оборудования, технологий и компетенций. Вывоз капитала обеспечивает процесс транснационализации отечественного бизнеса, формирование за рубежом второй российской экономики. С другой стороны, экспорт капитала оказывает негативное влияние на процесс капиталообразования в стране, тормозит динамику инвестиций в основные фонды, и, следовательно, технологическую модернизацию производства, повышение на этой базе конкурентоспособности предприятий и производительности труда. Ввоз капитала в ссудных формах способствует возникновению различных рыночных пузырей (кредитного, фондового, недвижимости), увеличению внешней долговой нагрузки российских компаний. Приток капитала усиливает давление на национальную валюту, что приводит к укреплению рубля и снижению конкурентоспособности отечественных производителей на международном и внутреннем рынках.

Масштабному притоку ПИИ в обрабатывающие отрасли, а также проекты в других сферах, сопровождающиеся применением современных технологий, равно как и сокращению оттока капитала за рубеж, по мнению многих экспертов, мешает, прежде всего, неблагоприятный инвестиционный климат. Для его улучшения, как они считают, необходимы серьезные институциональные изменения, способные принципиально улучшить условия ведения бизнеса. Это в первую очередь снижение административных барьеров и масштабов государственного вмешательства в деятельность предпринимателей, усиление защиты прав собственности, в том числе интеллектуальной, а также прав миноритарных акционеров, укрепление судебной системы и совершенствование контрактного права, улучшение конкурентной среды, расширение возможностей долгосрочного кредитования, снижение процентной ставки по кредитам и т.п. Безусловно, что прогресс на каждом из этих направлений может способствовать уменьшению вывоза капитала, равно как и расширению его ввоза из-за рубежа.

Актуальным, особенно в нынешних условиях, представляется законодательное снижение многих действующих ограничений в отношении иностранного капитала, в том числе в части допуска к разработке и добыче полезных ископаемых, участию в закупках для государственных нужд.

Улучшение инвестиционного климата — наиважнейшая задача, решить которую вряд ли удастся в кратчайшие сроки: недостатки климата весьма многочисленны и лежат не только в экономической плоскости. По этой причине за два последних года России хоть и удалось подняться в международном рейтинге Всемирного банка и Международной финансовой корпорации *Doing Business*, но занимает она в нем по-прежнему незавидное место — 51-е.

Чисто теоретически, уменьшение экспорта капитала могло бы привести к росту инвестиций в стране. Однако, на наш взгляд, сокращение масштабов легальных форм вывоза капитала частным сектором (прямых и портфельных инвестиций, текущих счетов и депозитов, ссуд и займов, торговых кредитов и авансов) может создать новые проблемы отечественному бизнесу: эти формы вывоза капитала за рубеж носят в известной мере производственный характер для банковского сектора, обслуживают внешнеторговые потоки и производственные нужды филиалов российских ТНК. К тому же такие запреты затронут и личные интересы российских физических лиц, имеющих собственность за границей.

Уменьшение легальных зарубежных инвестиций может произойти при условии преодоления стагнации в российской экономике, восстановления позитивных настроений отечественного бизнеса, снижения международной напряженности из-за событий в Украине.

В сегодняшних условиях реальным выглядит наращивание финансирования экономики за счет сокращения главным образом нелегального вывоза капитала частным сектором. При его уменьшении вклад бизнеса в решение задач экономического развития страны мог бы вырасти. Однако для этого нужно, чтобы государство повысило действенность

таможенного и валютного контроля²⁴⁹, а предприниматели, прежде всего крупные, поменяли стратегии ведения бизнеса, что требует не только улучшения бизнес-среды, но и изменения психологии самих предпринимателей.

Кроме того, для того чтобы средства, нелегально вывозимые сейчас за рубеж, заработали в России, необходима стабилизация банковской системы, все еще восстанавливающейся после активной фазы кризиса и очищающейся от ненадежных банков. Именно она может быть главным инструментом привлечения временно свободных средств бизнеса на долгосрочной основе и трансформации их в кредитные ресурсы для финансирования инвестиционных проектов.

ЛИТЕРАТУРА

- Булатов А.С. Особенности капиталообразования в современной России // Деньги и кредит. 2001, № 7. С. 34–48.
- Булатов А.С. Участие России в международном экспорте капитала // Вестник МГИМО-Университета, 2012, № 6 (27), С. 126–133.
- Вестник Банка России, № 54–55, 15 июня 2016 г.
- Гурвич Е.Т., Прилепский И.В. Влияние финансовых санкций на российскую экономику // Вопросы экономики. 2016 № 1. С. 1–35.
- Доклад о денежно-кредитной политике. Банк России. Информационно-аналитический сборник. №1, март 2016.
- М.В. Еришов. Какая экономическая политика нужна России в условиях санкций? // Вопросы экономики, 2014, № 12. С. 37–53.
- И.А. Квашина, В.П. Оболенский. Ввоз и вывоз капитала: эффекты для России // Мировая экономика и международные отношения, 2015, № 1. С. 63–76.

249. Государство три года назад объявило о намерении создать систему сплошного параллельного контроля экспортно-импортных операций с товарами, движения валютной выручки и авансовых средств, целью которой была бы минимизация утечки капитала, однако эта система пока себя никак не проявляет.

- Кондратов Д.И.* Российский капитал в системе глобальных инвестиционных потоков: новые тенденции и возможности // Вопросы статистики, 2014, № 3. С. 49–74.
- Кузнецов А.В.* Глобальная экспансия российских транснациональных корпораций после кризиса: итоги 2011 года. ИМЭМО РАН, Vale Colombia Center on Sustainable International Investment. <http://www.imemo.ru/ru/conf/2013/16042013/doklad.pdf>.
- Куренков Ю.В.* Эволюция промышленности в современном мире. М.: ИМЭМО РАН, 2006.
- Орлова Н.В.* Финансовые санкции против России: влияние на экономику и экономическую политику // Вопросы экономики. 2014, № 12. С. 54–66.
- Россия в цифрах 2016. Крат. стат. сб. М.: Росстат, 2016.
- Улюкаев А.В., Мау В.А.* От экономического кризиса к экономическому росту, или как не дать кризису превратиться в стагнацию // Вопросы экономики, 2015, № 4. С. 5–19.
- Широв А.А., Янговский А.А., Потапенко В.В.* Оценка потенциального влияния санкций на экономическое развитие России и ЕС // Проблемы прогнозирования, 2015, № 4 С. 3–16.
- Global Investment Trends Monitor, 2014, № 15. Официальный сайт ЮНКТАД; www.unctad.org.
- FDI Regulatory Restrictiveness Index. Официальный сайт ОЭСР: www.oecd.org.
- IMF DATA. Coordinated Portfolio Investment Survey. Reported Portfolio Investment Assets. Официальный сайт МВФ: www.imf.org.
- UNCTADSTAT. Database. Официальный сайт ЮНКТАД; www.unctad.org.
- World Investment Report 2016. Официальный сайт ЮНКТАД; www.unctad.org.

ГЛАВА 9

ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВНЕШНИХ ИСТОЧНИКОВ ДЛЯ ТЕХНИЧЕСКОГО ПЕРЕВООРУЖЕНИЯ ЭКОНОМИКИ

Два последних десятилетия для России характерны непрекращающейся деиндустриализацией, нарастающим технологическим отставанием от ведущих стран мира, продолжающимся моральным и физическим устареванием материально-технической базы производства. Уровень износа основных фондов по экономике в целом в последние годы неуклонно растет и увеличился до 50,5% против 43,5% в 2005 г. Средний возраст используемых в промышленности машин и оборудования составляет 13 лет, при этом 29% парка имеет возраст от 15 до 30 лет, а еще 4% – свыше 30 лет²⁵⁰. Очевидно, что при таком состоянии технологической базы национального хозяйства туманными выглядят перспективы не только повышения теперешнего невысокого уровня конкурентоспособности большинства отраслей экономики, но даже ее сохранения.

Сложившаяся ситуация во многом является следствием отсутствия промышленной политики в течение всего периода рыночных преобразований и, соответственно, сдвигов в ликвидации структурных перекосов, сложившихся в советский период и заметно усилившихся в период формирования рынка.

В настоящее время Россия стоит перед необходимостью технического перевооружения экономики: воссоздания целого ряда отраслей обрабатывающей промышленности на современной технологической базе и развития высокотехно-

250. Россия в цифрах 2016. М.: Росстат, 2016. С. 68; Промышленность России 2014. М.: Росстат, 2014//электронная версия. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики: www.gks.ru. С. 98.

логичных производств. Только это может создать условия для реализации приоритетных в настоящее время направлений экономической политики государства — диверсификации экспорта и импортозамещения, для более динамичного и устойчивого развития экономики, повышения ее конкурентоспособности. Именно это может позволить покончить с сильнейшей зависимостью страны от экспорта сырьевых товаров и доминированием иностранных поставщиков в отдельных секторах внутреннего рынка.

9.1. ОТЕЧЕСТВЕННАЯ ПРАКТИКА ПРИВЛЕЧЕНИЯ ЗАРУБЕЖНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Мировой опыт показывает, что подъем на новые ступени научно-технического прогресса трудно осуществить, опираясь исключительно на собственные силы, не прибегая к заимствованию современных зарубежных технологий. Такое заимствование осуществляется различными путями. Оно может обеспечиваться с помощью обычных закупок зарубежного оборудования для новых (рождающихся) и существующих отраслей и производств, выборочного импорта продукции и услуг, несущих в себе информацию о технологических новинках, имитации чужих технологий и дизайна по закупленным образцам (обратного конструирования), закупок неовещественных технологий (промышленных образцов, патентов, лицензий, ноу-хау). Новые технологии также внедряются в результате переноса тех или иных производств из более развитых стран в менее развитые, передачи бизнес-процессов из других стран в форме аутсорсинга, создания силами ТНК научных центров и конструкторских бюро в странах-реципиентах прямых иностранных инвестиций (ПИИ), а также обучения местных работников, занятых в филиалах ТНК.

В последние два десятилетия наиболее быстро растущие страны «догоняющего развития», в первую очередь Бразилия, Китай и Индия, в значительных масштабах закупили ове-

ществленные и неовещественные технологии. По данным ЮНКТАД, импорт машин, оборудования и транспортных средств за этот период вырос у Бразилии в 4,1 раза, Индии – в 8,6 у Китая – в 11 раз, тогда как мировой импорт данной группы товаров увеличился всего в 3,1 раза²⁵¹. Активно привлекали упомянутые страны прямые иностранные инвестиции. В конце прошлого века подобным же образом действовали новые индустриальные страны Юго-Восточной Азии, занимающие ныне прочные позиции в производстве технически сложной продукции.

Анализ отечественного опыта также свидетельствует о важности использования зарубежного технологического потенциала. СССР при проведении индустриализации в 20–30-е гг. прошлого века последовательно увеличивал в импорте удельный вес машин и оборудования. В 1930 г. доля производственной техники в общем объеме импорта составила 46,8%. В этот период Советский Союз стал крупнейшим импортером продукции машиностроения. В 1931 г. на него приходилось 30% всего мирового импорта машин и оборудования (без автомобилей), в 1932 г. – уже около 50%²⁵². В 1938 г., когда костяк отечественной тяжелой промышленности во многом был сформирован, удельный вес машинотехнического импорта несколько снизился, но все равно остался достаточно высоким – 34,5%.

На основе ввезенного из-за рубежа оборудования в республиках бывшего СССР осуществлялось масштабное строительство новых промышленных предприятий. В России, в частности, были созданы основы станкостроительной промышленности, в том числе первые заводы отрасли – «Фрезер», «Калибр», «Красный пролетарий». Импортным оборудованием оснащались крупные тракторостроительные предприятия в Сталинграде и Челябинске, первенцы автомобильной промышленности – Московский и Горьковский

251. Подсчет по UNCTADSTAT. Database. www.unctad.org.

252. 50 лет советской внешней торговли / Гл. ред. П. Кумыкин. М.: Международные отношения, 1967. С. 41.

автозаводы. За счет импорта электрогенераторов и паросиловых установок удовлетворялось почти 90% потребностей в оборудовании строящихся электростанций. Из-за рубежа получали необходимое оборудование возводившиеся в тот период металлургические предприятия, включая Магнитогорский, Кузнецкий и Челябинский комбинаты.

Очевидно, что и в настоящее время внешние источники должны были бы играть важную роль в технологической модернизации отечественной экономики. Для современной России зарубежные технологии жизненно необходимы: по многим направлениям НТП она в настоящее время располагает лишь минимальными наработками и создание на их основе современных технологий потребует значительных средств и займет много времени. Многие виды машин и оборудования в настоящее время в стране не производятся или отличаются невысоким качеством и пользуются низким спросом. По расчетам специалистов Института народнохозяйственного прогнозирования РАН, обновление основных фондов в российской экономике может быть обеспечено отечественным производством всего на 40%²⁵³. Иными словами, данный процесс примерно на 60% должен осуществляться за счет оборудования иностранного производства. На деле импорт инвестиционных товаров по отношению к затратам на обновление основных фондов в виде машин, оборудования и транспортных средств был в последние годы несколько ниже, чуть превысив 53% в 2014 г. (табл. 1).

Официальные документы дают основание предполагать, что по отдельным видам машин и оборудования реальная зависимость от импорта заметно выше. Так, по металлорежущим станкам и кузнечно-прессовым машинам доля импорта на внутреннем рынке составляет 94%, тракторам — 81, бульдозерам — 70, экскаваторам — 85, строительным погрузчикам — 96, горношахтному и нефтегазовому оборудованию — 70, машинам прядильным — 99, ткацким станкам — 91,

253. Инновационно-технологическое развитие экономики России. Проблемы, факторы, стратегии, прогнозы / Под ред. акад. В. В. Ивантера. М.: Макс. Пресс, 2006. С. 200.

машинам швейным – почти 100%²⁵⁴. Приходится констатировать, что к настоящему времени в России не только практически полностью исчезла технологическая база для легкой промышленности, ослаблена база для сельского хозяйства и добывающих отраслей, но, что гораздо опаснее, на грани исчезновения находится технологическая база самого машиностроительного комплекса – станкостроение.

Таблица 1. Закупки машин, оборудования и транспортных средств для обновления основных фондов и импорт инвестиционных товаров, млрд долл.

Показатель	2011	2012	2013	2014	2015
Закупки машин, оборудования и транспортных средств*	142,5	152,2	163,7	131,6	82,9
Импорт инвестиционных товаров	65,5	78,9	76,5	70,3	42,2
Инвестиционный импорт в % к закупкам продукции машиностроения	46,0	51,8	46,7	53,4	50,9

* По среднегодовому курсу доллара к рублю.

Источник: подсчет по данным Россия в цифрах 2016. С. 457, 518, 521.

Расчеты показывают, что Россия не сможет поднять свое машиностроение, перевести его на новый технологический уровень, опираясь только на собственные силы. Основная причина – трудности, переживаемые в настоящее время отечественной станкостроительной промышленностью. Производство металлообрабатывающих станков в стране упало с 70 тыс шт. в 1991 г. до 2,7 тыс шт. в 2014 г., производство станков высокой и особо высокой точности сократилось с 7,7 тыс шт. до нескольких единиц, а станков с ЧПУ – с 16,7 тыс шт. до двух сотен. Импорт станков в эти годы также был невелик. В результате моральный и физический износ металлообрабатывающего оборудования намного превысил допустимые нормы (более 50%). Парк станков в стране за эти годы сократился, по оценкам специалистов Московского государственного технологического университета «Станкин», с 2 млн до 900 тыс шт. Ежегодно

254. Государственная программа Российской Федерации «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности». Сайт «Государственные программы».

Россия теряет около 50 тыс. станков, или, по крайней мере, они вырабатывают свой ресурс и им требуется замена²⁵⁵. Очевидно, что отечественные станки могут заместить лишь малую часть из этого количества.

Вполне понятно, что в настоящее время Россия должна всемерно содействовать увеличению собственного производства металлообрабатывающего оборудования, но при этом стараться восполнять его дефицит за счет импорта. По мнению экспертов Института народнохозяйственного прогнозирования РАН, переход на качественно новый технологический уровень с опорой только на собственные силы «может стоить России очень дорого – растянуться на многие годы и закончиться выходом на уровень вчерашнего дня, когда многие развитые страны уже будут находиться на новых рубежах»²⁵⁶.

Анализ современного российского импорта показывает, что его возможности по перестройке отечественной экономики с помощью зарубежного оборудования и технологий используются не в полной мере.

На первый взгляд, общая динамика ввоза в страну машин, оборудования и транспортных средств за последние годы вполне положительна. За 2001–2014 гг. импорт машинотехнической продукции вырос в 12,8 раза, ее доля в общем товарном импорте увеличилась с 31,4 до 47,6%. Однако в 2015 г. ввоз данной продукции в нашу страну сократился примерно на 40%, уменьшилась и ее доля в импорте до 45%. На фоне партнеров по БРИКС Россия вроде бы выглядит благоприятно: в импорте Бразилии доля данной группы товаров составила в 2014 г. 35,1, Китая – 37,0%, Индии – 16,2% (в мировой торговле в среднем 34,2%). Однако это не должно вводить в заблуждение.

Если принимать во внимание лишь машины и оборудование инвестиционного назначения, то картина будет

255. Станок для нового уклада // Эксперт. 2013. №7. С. 48.

256. Ивантер В.В., Комков Н.И. Основные положения концепции инновационной индустриализации России // Проблемы прогнозирования, 2012, № 5. С. 8.

несколько иной. В этом случае сразу проявляется главный недостаток российского импорта – его чрезмерная ориентированность на удовлетворение текущих потребительских нужд. В 2010–2015 гг. на потребительские товары приходилось 36–40% российского импорта, а на инвестиционные соответственно 19,5–24,5%. В 2015 г. доля инвестиционных товаров составила 23,2% (на потребительские товары пришлось 36,4% всего импорта).

Нельзя не отметить, что структура закупок зарубежных машин, оборудования и транспортных средств у ведущих развивающихся стран и России несколько различаются. У Китая на долю промышленного оборудования приходится 66% всей закупаемой продукции машиностроения, у Бразилии – и Индии – по 53, у России – 51%. Удельный вес офисного и телекоммуникационного оборудования в импорте машиностроительной продукции у Индии составляет более 32%, Бразилии – 19, Китая – 18, России – 16%. При этом на автомобили и другие транспортные средства у Бразилии падает – 28%, Китая – 17, Индии – 15%. Доля транспортных средств в индустриальном импорте России превышает 33%, на их закупку тратится больше средств, чем в совокупности на приобретение оборудования для металлообработки, электротехнического оборудования и приборов, иное промышленное оборудование. Более 10% импорта продукции машиностроения России составляет телекоммуникационное и звуковоспроизводящее оборудование (табл. 2).

Таблица 2. Структура импорта продукции машиностроения отдельными странами (2014 г.)

Виды оборудования	Бразилия	Китай	Индия	Россия
Импорт машин, оборудования и транспортных средств – всего, млрд долл., %	83,3 100	724,9 100	78,7 100	116,1 100
Силовые машины, специальное оборудование, млрд долл., %	14,3 17,2	62,9 8,7	13,2 16,8	21,4 18,4

Окончание табл. 2

Виды оборудования	Бразилия	Китай	Индия	Россия
Металлообрабатывающее и иное промышленное оборудование, млрд долл., %	14,8 17,8	67,5 9,3	14,5 18,4	22,7 19,6
Электротехническое оборудование и приборы, млрд долл., %	15,1 18,1	346,9 47,9	14,0 17,8	15,5 13,3
Офисное оборудование и счетно-аналитические машины, млрд долл., %	5,1 6,1	58,0 8,0	8,0 10,2	6,1 5,3
Телекоммуникационное и звуковоспроизводящее оборудование, млрд долл., %	10,4 12,5	68,8 9,4	17,4 22,1	11,9 10,2
Автомобили и другие транспортные средства, млрд долл., %	23,6 28,3	120,8 16,7	11,6 14,7	38,4 33,2

Источник: расчет по данным UNCTADSTAT. Database. www.unctad.org.

Приведенные в таблице данные позволяют заключить, что по сравнению с партнерами по БРИКС ввоз Россией техники из-за рубежа в меньшей мере ориентирован на удовлетворение нужд технического перевооружения промышленности.

По данным Федеральной таможенной службы, в 2014 г. Россия импортировала специализированного технологического оборудования для различных отраслей обрабатывающей промышленности на 13,3 млрд долл. (4,6% всего товарного импорта). Из указанной суммы всего 3,3 млрд долл. пришлось на металлообрабатывающие станки и кузнечно-прессовые машины (1,1% товарного импорта). О незначительности объемов закупаемого в настоящее время данного оборудования говорит следующее сравнение: в 2014 г. Россия закупила за рубежом легковых автомобилей (в собранном и разобранном виде) на 25,8 млрд долл., т.е. в 8,2 раза больше. Для страны, перед которой стоит задача возрождения машиностроения и которая практически утратила собственную станкостроительную промышленность, подобный объем ввоза зарубежного металлообрабатывающего оборудования представляется недостаточным, из-за чего процесс перево-

да на новую технологическую базу и машиностроительного комплекса, и всей экономики может вообще не состояться.

В 2015 г. ситуация с импортом инвестиционного оборудования в Россию серьезно ухудшилась. В результате ограничения доступа на западные рынки капитала, девальвации рубля и падения инвестиционного спроса объем ввоза данного оборудования в страну сократился на 36%. Это еще больше ослабило роль российского импорта в качестве инструмента ускорения научно-технического прогресса и модернизации производственного потенциала страны. Чтобы вернуть ему эту роль, импорт машин и оборудования инвестиционного назначения необходимо, очевидно, увеличить по крайней мере до уровня 2014 г. При этом указанное восстановление объема импорта не должно быть линейным, одинаковым для всех видов оборудования. Импорт технологического оборудования для отраслей экономики, признанных приоритетными, должен, очевидно, восстанавливаться более высокими темпами. Однако лидером по темпам роста должно, безусловно, стать металлообрабатывающее оборудование, что даст возможность в дальнейшем уменьшить зависимость от зарубежного оборудования. Подобная разноскоростная динамика должна, очевидно, стать основой стратегии оптимизации импорта России.

О слабом использовании возможностей импорта свидетельствует и незначительный объем закупаемых Россией неовещественных технологий в виде патентов, лицензий, ноу-хау и т.п. К примеру, в 2015 г. отечественными предприятиями было заключено 2986 соглашений на импорт технологий и истрачено на эти цели около 2,2 млрд долл. (1,0% всего российского импорта товаров и услуг) при общей стоимости предметов соглашений 13,5 млрд долл.²⁵⁷ Для сравнения можно отметить, что США – лидирующая в технологическом развитии страна – закупила в 2014 г. иностранных технологий на 42,1 млрд долл., Китай – 22,6, Сингапур – 22,2,

257. Россия в цифрах 2016. С. 373.

Япония — 20,9, Швейцария — 12,4, млрд долл. Впрочем, небольшой объем — не главная слабость российского импорта технологий. Его более серьезная проблема — неудачная структура закупаемых технологий. В 2015 г. преобладающее место среди них занимали инжиниринговые услуги (58%) и товарные знаки (15%), т.е. более простые виды зарубежного опыта и, что более важно, входящие в группу зрелых технологий, прибыльность которых уже невелика. В то же время доля закупок патентов, лицензий, ноу-хау, связанных обычно с освоением новых процессов и видов продукции, составила всего 12%.

Не вполне отвечает стратегическим интересам России и отраслевая структура научно-технического обмена с зарубежными странами. Формально основная масса неовещественных технологий (около 60%) направляется в обрабатывающую промышленность страны, однако значительная их часть сосредоточена в металлургии и пищевой промышленности. В добычу полезных ископаемых в 2015 г. было направлено 12% технологий, в ритейл-деятельность около 15%. В то же время приток технологий в машиностроение, главную отрасль, определяющую общий технологический уровень экономики, невелик даже с учетом того, что в производство транспортных средств в последние годы зарубежные технологии поступали достаточно активно.

В настоящее время Россия подавляющую часть технологий импортирует в виде машин и оборудования. Между тем, как показывает мировой опыт, в отдельных случаях импорт технологий в чистом виде, прежде всего в форме патентов, лицензий и ноу-хау, имеет ряд преимуществ по сравнению с импортом овециественных технологий. Лицензионные соглашения, помимо экономии валютных средств, позволяют, как правило, получать от продавца ценные ноу-хау и содействие в совершенствовании лицензионной продукции, а иногда и в ее реализации на зарубежных рынках. Кроме того, подобные соглашения могут стать исходной базой для новых отечественных разработок. По оценкам экспертов, в

середине прошлого десятилетия на базе лицензионных соглашений производилось свыше половины выпускаемой в мире продукции машиностроения²⁵⁸. Стоит напомнить также, что именно за счет импорта лицензий и ноу-хау Япония, Южная Корея, Сингапур и другие страны ЮВА преодолели технико-экономическое отставание от развитых стран.

Особенно эффективно приобретение лицензий, не внедренных их создателями в производство. При таких сделках продавцы технологии не становятся конкурентами для ее покупателей, в результате чего снимаются многочисленные экономические и юридические проблемы, нередко возникающие при заключении лицензионных соглашений. Необходимо, однако, помнить, что доработка и доведение технологий до стадий, когда становится возможным тиражирование продукта, обеспечивающее получение дополнительного дохода, требует значительных вложений капитала (финансового и интеллектуального), что под силу, конечно, только крупным компаниям. Кроме того, таким сделкам должна предшествовать значительная маркетинговая работа по выявлению потенциальных рынков сбыта готового продукта.

Определенный положительный вклад в техническое перевооружение отечественной экономики вносят поступающие в Россию прямые иностранные инвестиции. Конечно, с учетом масштабов российской экономики ПИИ вряд ли могут стать определяющим источником инвестиционных ресурсов для ее модернизации. Однако они способны оказать ощутимое позитивное влияние на деятельность российских и иностранных компаний, способствовать созданию конкурентной среды.

До начала глобального кризиса приток в отечественную экономику прямых иностранных инвестиций стабильно рос. В наиболее острый период кризиса их поступление в Россию упало наполовину и восстановилось только в 2013 г., когда, по данным ЮНКТАД, доля России в общем объеме ПИИ,

258. Проблемы эффективной интеграции научно-технического потенциала России в мировое хозяйство. М.: Издательство АКИ, 2008. С. 35.

ввозимых в развивающиеся страны и государства с формирующейся экономикой, составила 8,95%²⁵⁹. По итогам 2012 г. Российская Федерация заняла в списке реципиентов ПИИ почетное девятое место, в 2013 г. поднялась на пятое. Можно сказать, что на данном временном отрезке РФ как импортер капитала выглядела весьма неплохо.

После 2014 г. в результате падения цен на сырьевые товары, кратного падения курса российской валюты, введения экономических санкций и усиления геополитической напряженности Россия покинула десятку лидеров–импортеров прямых инвестиций. Объем привлеченных ПИИ составил 22 млрд долл. в 2014 г. и всего лишь 4,8 млрд в 2015 г.

Реальную роль иностранных инвестиций в нашей экономике оценить непросто. Учет движения ПИИ по международным стандартам ведет Банк России, его данные ложатся в основу публикаций международных экономических организаций. Проблема заключается в том, что статистика Банка России по отраслевому распределению иностранных инвестиций берет начало лишь с 2010 г., в то время как данные Росстата охватывают весь период существования РФ. Однако данные Росстата из-за принципиально иной методологии подсчета в разы отличаются от цифр Банка России. Во-первых, Росстат основывается на отчетности предприятий, а ЦБ – на данных о проведенных капитальных операциях, во-вторых, база Росстата значительно уже, так как не охватывает финансовый сектор, и, в-третьих, Банк России учитывает всю реинвестированную прибыль, а Росстат только ту, которая была направлена на участие в капитале.

Тем не менее, в рамках данного исследования представляется корректным использовать базу данных Федеральной службы государственной статистики, что дает возможность сопоставить накопленные до 2012 г. прямые иностранные инвестиции по видам экономической деятельности со средствами, поступившими в последующие годы (табл. 3).

259. http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014_overview_ru.pdf

Таблица 3. Структура прямых иностранных инвестиций в Россию

Показатель	ПИИ накопленные (на конец 2012 г.)		ПИИ поступившие	
	млн долл.	%	2013 %	2014 %
Всего	136018	100	100	100
Добыча полезных ископаемых	19383	14,3	22,8	19,0
в т.ч. энергоресурсов	17510	12,9	20,0	17,0
Обработывающие производства	44150	32,5	32,2	30,0
производство пищевых продуктов, напитков и табака	8075	5,9	4,0	4,2
обработка древесины и производство изделий из дерева	2232	1,6	0,8	1,0
целлюлозно-бумажное производство	1970	1,4	1,6	1,1
производство кокса и нефтепродуктов	2038	1,5	4,7	3,0
химическое производство	3477	2,6	3,1	3,5
металлургическое производство, включая производство готовых изделий	11798	8,7	6,4	6,0
производство машин и оборудования	2520	1,9	1,5	1,6
производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	1950	1,4	0,7	0,5
производство транспортных средств, в т.ч. автомобилей, прицепов и полуприцепов	4349	3,2	5,0	4,4
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	4460	3,3	8,8	8,8
Строительство	6843	5	2,7	4,2
Оптовая и розничная торговля, ремонт	13319	9,8	9,0	7,4
Транспорт и связь	5649	4,2	13,3	15,6
Финансовая деятельность	17779	13,1	-	-
Операции с недвижимостью, аренда	21396	15,7	8,0	11,9

Источники: Россия в цифрах 2013. http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_11/IssWWW.exe/Stg/d2/24-10.htm; Инвестиции в России 2015. Стат.сб. М.: Росстат, 2015.

Формально основная масса накопленных в России прямых иностранных инвестиций концентрируется в обрабатывающих отраслях промышленности – 32,5%. Однако больше половины из них так или иначе связаны с первыми переделами сырья (металлургия, производство нефтепродуктов, химия, производство пищевых продуктов и табака, обработка древесины). Доля зарубежных инвесторов в технологичных производствах, в частности, в машиностроении, в 2,4 раза меньше, чем, например, в операциях с недвижимым имуществом и аренде. По степени вовлеченности иностранного капитала в обрабатывающие отрасли с высокой долей добавленной стоимостью Россия существенно уступает кон-

курентам из стран Азии (60–70% общей суммы средств на новые проекты) и Латинской Америки (43–57%)²⁶⁰. Доля накопленных инвестиций в такие отечественные производства составляет в их общем объеме лишь 7% и обеспечивается в первую очередь за счет транспортного машиностроения (автопромсборки). Рост иностранных инвестиций в российскую сферу услуг лежит в русле общемировой тенденции увеличения роли третичного сектора, в том числе в развивающихся экономиках. Нельзя не отметить, что в последние годы резко увеличилась доля иностранных вложений в тепло- и энергогенерацию и связанную с ней инфраструктуру, а также в развитие транспорта и связи.

Статистика свидетельствует, что после глобального кризиса произошел сдвиг в структуре притока ПИИ в пользу среднетехнологичных и высокотехнологичных отраслей. Положительные изменения, связанные с внедрением иностранного капитала в промышленность России, в силу разных причин не всегда отражаются в статистике Росстата, но о них можно судить по данным, приводимым в СМИ. На основе этих данных можно сделать вывод о растущем интересе зарубежных инвесторов к промышленному сектору российской экономики. Журнал «Эксперт», например, отмечает в своих регулярных мониторингах, что в период с 2010 г. по 2013 г. в общем количестве строящихся промышленных объектов стоимостью свыше 20 млн долл. на инвестиционные проекты с участием иностранного капитала, преимущественно в виде нового строительства (*greenfield*), приходилось от 40 до 50%²⁶¹. В связи с этим небезынтересным представляется конкретный перечень таких проектов, реализуемых в сырьевых отраслях экономики.

Энергетическое машиностроение. При всей спорности результатов реформы отечественной электроэнергетики нельзя не признать, что в модернизации отрасли приняли участие крупнейшие мировые компании (итальянская *Enel*,

260. UNCTAD WIR. 2012. P.42, 45, 52.

261. «Эксперт», 2010, № 38; «Эксперт», 2012, № 36; «Эксперт», 2013, № 24.

немецкая *E.ON*, финский *Fortum*), которые вложили в развитие генерирующих мощностей более 400 млрд рублей. Реализация долгосрочных программ перевооружения российской энергетики вызвала спрос на энергетическое оборудование, половина которого закупается за рубежом. Ряд мировых компаний—лидеров отрасли в начале 10-х гг. выразили желание создать крупные предприятия на территории РФ. В частности, российская государственная компания «Русгидро» вместе с австрийской компанией *Voith Hydro* (ее доля в проекте 49%) объявили о строительстве в 2013 г. в Саратовской области машиностроительного завода по производству гидротурбин малой и средней мощности. Суммарные инвестиции в проект составят 1 млрд евро. Контракт на замену гидротурбин Саратовской ГЭС предполагает поэтапную передачу производства оборудования на совместное предприятие «Русгидро» и *Voith Hydro* (ВолгаГидро) в г. Балаково Саратовской области. Несмотря на действующий в отношении России режим санкций, *Voith Hydro* подтверждает готовность к совместной работе в области развития гидроэнергетики. В настоящее время на строительной площадке завода ведутся подготовительные работы, пуск производства запланирован на конец 2017 г.²⁶² В то же время заявленный «Русгидро» совместно с французской компанией *Alstom Hydr* проект по строительству в Уфе завода по производству турбин так и не был осуществлен и российская сторона пытается взыскать с *Alstom Hydro* 1 млрд рублей²⁶³.

В 2014 г. запущен завод в г. Рыбинске по производству промышленных газовых турбин среднего класса при участии государственного «Интер РАО» (25%), Объединенной двигателестроительной корпорация (25%) и *General Electric* (50%). Годом позже состоялось открытие в Ленинградской области комплекса по производству и обслуживанию газовых турбин большой мощности — совместное предприятие «Сименс АГ» (65%) и ОАО «Силовые машины» (35%). Предприятие зани-

262. <http://www.rushydro.ru/press/news/100740.html>.

263. <http://www.kommersant.ru/doc/2945477>.

мается разработкой, сборкой, продажей и сервисом газовых турбин, а также локализацией производства. На его основе планируется создать крупнейший энергетический центр НИОКР.

Помимо потребности в производстве генерирующих мощностей и энергетического оборудования отечественная энергетика столкнулась с необходимостью модернизации и строительства подстанций и линий электропередач: многие заводы по производству высоковольтных трансформаторов и комплектных распределительных устройств (КРУЭ) либо оказались после распада СССР за границей, либо предлагали устаревшую продукцию. Правопреемник РАО ЕЭС в области транспортировки электроэнергии Федеральная сетевая компания (ФСК) объявила программу долгосрочных крупных заказов, что оживило отечественную электротехническую промышленность и побудило иностранные компании к инвестициям в России.

В 2012 г. в Воронеже открылся первый в России завод компании «Сименс» по производству силовых трансформаторов (объем инвестиций 50 млн евро). Ранее здесь же «Сименс» построил завод по производству высоковольтного оборудования, а с 2013 г. в рамках создаваемого компанией воронежского кластера началось изготовление комплектных распределительных устройств с элегазовой изоляцией²⁶⁴. Завод по производству КРУЭ во Владивостоке построила и корейская компания *Hyundai Heavy Industries*. Предприятие должно удовлетворить половину потребностей ФСК в этом оборудовании. В конце 2013 г. началось производство линейки силовых трансформаторов на СП «Силовых машин» и японской *Toshiba* – «Ижорские трансформаторы» с объемом инвестиций порядка 5 млрд рублей.

Всего в электротехнической отрасли действует 15 СП с зарубежными партнерами. Иностранные инвестиции помимо локализации производства сопровождаются трансфером

264. <http://1prime.ru/Machines/20130117/760569677-print.html>.

технологий (как правило, в виде передачи лицензий и ноу-хау), внедрением программ подготовки и переподготовки кадров, а также возможностью совместного выхода на зарубежные рынки с технологичной продукцией (турбины, генераторы, силовое и сопутствующее оборудование). Производство сложного оборудования влечет за собой и необходимость его сервисного обслуживания. Поэтому, например, компания *General Electric* сочла нужным инвестировать 50 млн долларов в создание в Калужской области Центра энергетических технологий. Центр занимается предоставлением услуг по сервису и ремонту энергетического оборудования GE. По информации компании, в странах СНГ эксплуатируется более 600 единиц газовых турбин, которые они могли бы обслуживать.

В области транспортного машиностроения на перспективный российский рынок подвижного состава вышли две конкурирующие между собой фирмы – Alstom и Siemens. На совместном предприятии Siemens и холдинга «Синара» под Екатеринбургом производятся электропоезда Desiro RUS («Ласточка»). Изначально планировалось, что предприятие будет выпускать два типа поездов и годовой объем производства составит порядка 40 штук. Однако все поезда серии ЭС1 (54 штуки) были полностью произведены в Германии. В России на конец марта 2016 г. выпущен 31 электропоезд. Уровень локализации основных компонентов поезда на ООО «Уральские локомотивы» в 2014 г. составлял 62%, к 2021 г. он должен вырасти до 80–85%. Общий объем выпуска «Ласточек», предположительно, увеличится до 240 поездов, в том числе за счет поставок на рынок ЕАЭС. На упомянутом выше воронежском заводе Siemens для нужд железнодорожного транспорта разрабатываются и изготавливаются тяговые компоненты – дроссели сетевых фильтров, трансформаторы²⁶⁵.

Французская компания Alstom и ЗАО «Трансмашхолдинг» (ТМХ) открыли в Новочеркасске предприятие (50

265. http://w3.siemens.ru/press_office/2191/pr_archive/28568.html; <http://www.rzd-partner.ru/news/mashinostroenie/rzhd---sinara---i-siemens-soglasovali->

млн долл.) по производству ключевых и высокотехнологичных компонентов для новых электровозов — асинхронных тяговых приводов и систем управления. Тяговые приводы и системы управления предназначены для комплектования пассажирских и грузовых электровозов, которые являются совместной разработкой партнеров для России, а также для электровозов, которые будут производиться и эксплуатироваться в Казахстане. Принципиальное значение имеет то, что разработка нового подвижного состава велась в специально учрежденном совместном инжиниринговом центре — СП ТРТранс²⁶⁶.

В то же время в условиях кризиса спрос на подвижной состав и связанные с ним компоненты падает. На рынке грузовых перевозок наблюдается общее снижение. Что касается пассажирских перевозок, то спрос на обновление состава взамен изношенного есть, но основным покупателем и заказчиком в этом сегменте выступают РЖД и подконтрольные им структуры, которые испытывают финансовые трудности. В результате многие предприятия железнодорожного машиностроения вынуждены снижать производство, сокращать рабочую неделю и приостанавливать работу.

В этой ситуации сворачиваются или откладываются инвестиционные проекты с участием иностранных инвесторов. Так, финская компания *Wartsila* вышла в 2014 г. из совместного с Трансмашхолдингом проекта по выпуску на Пензенском заводе многоцелевых дизельных двигателей для железнодорожного, морского транспорта и электроэнергетики. Свою 50-процентную долю компания продала российскому партнеру²⁶⁷. Отодвигается начало выпуска современных вагонов для метрополитена на СП чешской *Skoda Transportation* и Кировского завода в Санкт-Петербурге. Немецкая *Knorr-Bremse* объявила о планах переноса строительства завода по сборке тормозного оборудования для

266. <http://sdelanounas.ru/blogs/32502/>.

267. <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2014/04/07/transmashholding-vyкупаet-dolyu-wartsila-v-sp-po>.

железнодорожного подвижного состава из Твери в Санкт-Петербург.

Проблемы, связанные со снижением спроса, затронули и *автомобильную промышленность*. На сегодняшний день на российском рынке легковых автомобилей представлены практически все ведущие иностранные компании. Оплот бывшей советской автомобильной индустрии завод АвтоВАЗ к середине 2014 г. перешел под контроль концерна *Renault-Nissan*. В стране сложилось четыре крупных кластера по производству автомобилей — калужский, Санкт-петербургский, поволжский и калининградский.

В соответствии с условиями обновленных соглашений по промышленной сборке автомобилей, подписанных в 2011 г., к окончанию срока действия соглашения каждый иностранный производитель должен обеспечить доведение годового выпуска до 300–350 тыс. автомобилей. Помимо этого, он обязуется повысить уровень локализации до 60% к 2020 году, наладить на предприятиях штамповку, сварку и окраску кузовов, установку на машинах 30% двигателей и коробок передач российского производства, а также создать в России центры научно-исследовательских разработок. По оценкам Минпромторга, инвестиции в производство и выпуск автокомплекующих к 2020 г. должны составить около 5 млрд долл.

Между тем кризис болезненно сказался на развитии российского автопрома. Продажи новых легковых автомобилей упали в 2015 г. на 36%, до 1,6 млн штук. По прогнозу *PricewaterhouseCoopers*, в 2016 г. они могут уменьшиться еще на 14%, до 1,1 млн машин. В связи с кризисом концерн *General Motors* полностью прекратил производство и продажи в РФ марки *Opel* и массовых моделей *Chevrolet*, компания *Sollers* приостановила сборку машин *SsangYong* на Дальнем Востоке²⁶⁸. Кризис перекинулся и на смежные компании. По данным Минэкономки, в 2015 г. четыре произведе-

268. <http://auto.newsru.com/article/05may2015/help>.

ля компонентов были вынуждены приостановить работу, а около тридцати не реализовали свои планы по запуску заводов в РФ. Ряд компаний отрасли перешел на неполную рабочую неделю для предотвращения массовых увольнений и сохранения рабочих мест.

В условиях падения курса рубля и снижения внутреннего спроса на продукцию автопрома надежды по отрасли связывались с ускоренной локализацией и увеличением экспортных поставок. Действительно, в 2015 г. после открытия заводов по производству двигателей в РФ компании *Ford* и *Volkswagen* увеличили уровень локализации производства до 50%. На этот же показатель на своем калужском заводе собирается к 2017 г. выйти и французский концерн *Peugeot Citroen*. Есть также другие примеры локализации производства.

Что же касается экспортной стратегии выживания отрасли, то, по мнению специалистов, экспорт может занимать не более 10–15% в структуре продаж²⁶⁹. Без значительного внутреннего рынка экспортный потенциал реализовать сложно, так как сужаются возможности обкатки машин и, как следствие, повышения качества, конкурентоспособности, компетенций. По данным ФТС, экспортные поставки легковых автомобилей за 2015 г. упали на 23% до 97,4 тыс. машин. При этом в дальнейшем зарубежье они выросли в 2,5 раза (11,3 тыс.), а в государства СНГ снизились на 30% (86 тыс.). Практически прекратился экспорт машин в Украину, из-за ослабления курса национальных валют он снизился в Казахстан, Белоруссию, Азербайджан.

В сложной экономической ситуации российское государство пошло навстречу иностранным автопроизводителям. Дело в том, что вследствие резкой девальвации национальной валюты уровень локализации для большей части компаний сильно упал, из-за чего под угрозой оказалось их право на беспошлинный ввоз автокомпонентов. В связи с

269. Из интервью первого вице-президента Ford Sollers А. Широнова//Коммерсантъ. <http://www.kommersant.ru/doc/2973548>.

этим Минпромторг и Минэкономразвития РФ согласовали возможность расчета уровня локализации производства по курсу рубля на дату подписания соглашений о промсборке.

Еще одной мерой поддержки стало предоставление за счет бюджета скидок на новые автомобили при утилизации и сдаче в trade-in старых машин. В 2015 г. на эту программу было потрачено 22,5 млрд руб., столько же выделено и на 2016 г. Правительство РФ также в принципе согласовало выделение 5 млрд руб. на субсидирование перевозок машин по территории РФ для поставок на экспорт²⁷⁰.

Одна из проблем, с которой также столкнулись иностранные инвесторы, – нехватка квалифицированных кадров. В этом плане интересен уникальный опыт компании «Фольксваген Груп Рус». При ее поддержке в Калужском колледже были разработаны и открыты 5 новых адаптированных под автомобильное производство специальностей. Кроме того, между компанией, колледжем и МГТУ им. Баумана было заключено соглашение о внедрении новой формы образования, включающей в себя высшее образование и профессиональное обучение. В дополнение к указанным программам в калужском учебном центре открыт новый учебный модуль по подготовке и переподготовке кадров для автомобильной промышленности²⁷¹. В текущих условиях замена дорогих иностранных специалистов более дешевыми отечественными становится еще более насущной.

Без модернизации *станкостроительной отрасли*, как отмечалось выше, невозможно ни возрождение промышленности, ни полноценное функционирование оборонно-промышленного комплекса. Решению этой задачи должно помочь создание совместных станкосборочных производств с иностранными партнерами. Практически речь идет о формировании станкостроительных кластеров (Санкт-Петербург, Ульяновская, Свердловская, Ростовская области и Республи-

270. Циноева Я. Автоэкспорт упал вместе с рублем. «Коммерсантъ», № 24, 2016, 12 февраля. С. 7.

271. БИКИ №7, 29.01.2013. С. 2. «Германия – ведущий инвестор в экономику Калужской области».

ка Татарстан), где вначале будет производиться отверточная сборка зарубежных станков с постепенной локализацией производства и подключением российских производителей комплектующих. Практически одновременно в стране было запущено несколько инвестиционных проектов с участием известных зарубежных производителей станкостроительной продукции.

Самый масштабный проект (*greenfield*) – строительство в Ульяновске германо-японским концерном *DMG MORI* завода по производству токарных и фрезерных станков с ЧПУ на основе передовых технологий. Производство, включая центр по обучению специалистов, открылось в сентябре 2015 г., объем инвестиций составляет 5 млрд руб., проектная мощность завода – 1,2 тыс. станков в год²⁷². К 2020 г. уровень локализации планируется увеличить с 30–40% до 70–90%. Крупнейшими потребителями станков станут «Авиа-стар-СП», а также производители автокомпонентов, расположенные на территории области.

Крупный проект по локализации станочного производства (2 млрд руб.) осуществляет японская компания *OKUMA Corporation* в Екатеринбурге. С 2014 г. предприятие собиралось выпускать 150–200 комплектов универсальных металлообрабатывающих центров²⁷³. Пока что собрано 40 единиц, и объявлено об открытии серийного производства с последующим расширением линейки производимой продукции. В Свердловской области российско-чешское предприятие выпускает горизонтально-расточные и портално-фрезерные станки с ЧПУ. В период 2013–2015 гг. изготовлено 52 станка с долей российских комплектующих в 50%. Второй этап развития производства предусматривает строительство к 2018 г. завода полного цикла мощностью 120 станков в год и с объемом инвестиций более 3 млрд руб.²⁷⁴ Еще одно СП с чешскими партнерами (металлообрабатывающие станки

272. http://www.mashportal.ru/machinery_russia-23660.aspx.

273. <http://expert.ru/expert/2011/49/yapontsyi-oblyubovali-ural/>.

274. <http://acexpert.Ru/archive/nomer-16-685/bog-iz-masyini.html>.

с ЧПУ, токарные станки для полного цикла металлообработки) создано в Ростовской области (объем инвестиций 2,3 млрд руб.). К 2018 г. уровень локализации должен составить 95%, а объем производства 320 станков в год²⁷⁵. Подобные примеры можно продолжать.

Все они дают основание констатировать, что в станкостроительной отрасли наметилась положительная тенденция: складывается новый формат современных заводов, в центре которого находится сборочное производство с участием иностранного инвестора, а вокруг — отечественные производители комплектующих, которые связаны с ним технологическими цепочками и перенимают у него соответствующие компетенции. В 2016 г. государство выделило из федерального бюджета на поддержку станкостроительной отрасли 2,7 млрд руб. (на 80% больше, чем в 2015 г.). Из них 1,3 млрд рублей предназначены для софинансирования новых проектов по созданию серийных производств как зарубежными, так и отечественными станкостроителями²⁷⁶.

Сложнее обстоит дело с переносом современных технологий. После введения санкций США, Европа, Япония и Канада запретили экспорт товаров и технологий двойного назначения. К ним относятся все виды высокоточных станков и многие комплектующие к ним, обеспечивающие производство вооружений, космических и летательных аппаратов, судов и другой наукоемкой и стратегически важной продукции

Таким образом, иностранный капитал начинает постепенно расширять свое участие в процессах реиндустриализации России. В условиях падения рубля, действия западных санкций и ответных контрсанкций перед ним открываются новые ниши, связанные с развитием агропромышленного комплекса, фармацевтики, производства сельскохозяйственной техники и других сегментов отечественного хозяйства. В то же время практика показывает, что на фоне стагнации

275. Там же.

276. Там же.

и падения экономики осуществление многих заявленных инвестиционных проектов вынужденно откладывается или же реализуется в более скромных масштабах. Сохранится ли интерес иностранных инвесторов к технологичным производствам в сложившейся экономической и геополитической ситуации, покажет время.

Вместе с тем нельзя не видеть, что правительства некоторых западных стран оказывают открытое и закамуфлированное политическое давление на работающий в России бизнес, который формально не подпадает под действие введенных ими санкций. Так, после того как один из руководителей *Siemens* на встрече с президентом РФ В. Путиным пообещал ему продолжить работу на российском рынке, канцлер ФРГ А. Меркель публично высказалась в назидание ему и руководителям других корпораций. Она сказала примерно так: бизнес во главу угла ставит прибыль, но такие компании, как *Siemens*, должны разделять мнение правительства. Остальным представителям бизнеса стало понятно: лучше помалкивать²⁷⁷. В свою очередь, и западный бизнес пытается оказывать влияние на свои правительства, побуждая их к скорейшей отмене экономических санкций в отношении России.

9.2. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВНЕШНИХ ИСТОЧНИКОВ: ОСЛОЖНЯЮЩИЕ ФАКТОРЫ И РИСКИ

Все виды технологий и формы их трансфера имеют свои преимущества и недостатки. Несмотря на многообразие форм привлечения технологий, практически каждая из них несет с собой риски, связанные со сложностью, а то и невозможностью получения современных поколений техники и результатов разработок.

Мировой рынок технологий существенно отличается от обычных товарных рынков. Если производители товаров, как правило, стремятся расширить свой экспорт и всячески под-

277. Из интервью президента группы компаний «Эконива» Ш. Дюрра /Ведомости, 21.07.2015.

держивают его, то обладатели технологий, особенно в неовещественном виде, отнюдь не стремятся поделиться ими с чужаками, прекрасно отдавая себе отчет в том, что любая инновационная технология являет собой конкурентное преимущество на рынке. Желание передать технологию вовне появляется только после того, как абсорбированная рынком технология переходит из ранней стадии в более зрелую и уже не дает возможности владельцу продолжать снимать сливки с рынка. В этот момент наиболее рациональным решением становится ее продажа и получение дополнительных прибылей за счет оказания профессионального комплекса услуг по технической поддержке, эксплуатационному обслуживанию, ремонту и т.п.

Наиболее простым и надежным способом импорта технологий, безусловно, является заключение соглашений об импорте комплектного оборудования на условиях «под ключ» (поставка технологического оборудования, его установка, передача навыков обслуживания и определенных управленческих знаний). Подобная форма позволяет значительно ускорить освоение производства новых товаров и ликвидацию технологического отставания в отдельных отраслях экономики. Она лишена экономических и технологических рисков, свойственных другим способам трансферта технологий, но заметно увеличивает валютные затраты. Кроме того, импорт комплектного оборудования, строительство заводов «под ключ» не всегда позволяют создавать на их базе последующие поколения новой техники, так как при таких закупках, как правило, не передаются права на использование заложенных в них изобретений и секретов производства. Анализ географии заключения соглашений «под ключ» показывает, что чем выше технологический уровень страны, тем реже она прибегает к подобной форме импорта технологий.

Импорт некомплектного технологического оборудования, как правило, отвечает экономическим и технологическим условиям стран с достаточно развитой машиностроительной промышленностью. Сохраняя такое важное пре-

имущество импорта технологий, как экономия времени, эта форма в то же время гораздо менее затратна. Она позволяет, в частности, путем замены отдельного узла или рабочего механизма добиться значительной модификации всей технологической линии, повысить ее производительность и получить весомый экономический эффект. Кроме того такая форма облегчает загрузку мощностей национальной машиностроительной промышленности.

За последние 10–15 лет круг мировых экспортеров технологий в овещественном виде (в форме машин, оборудования, инструментов, различных приборов и т.п.) значительно расширился. К развитым странам присоединилась большая группа развивающихся стран (Южная Корея, Сингапур, Малайзия, Таиланд, Китай, Бразилия, Мексика и др.). В 2014 г. на долю развивающихся стран приходилось более 40% мирового экспорта машин и оборудования²⁷⁸. Однако в экспорте технологического оборудования для различных отраслей обрабатывающей промышленности лидирующие позиции по-прежнему принадлежат развитым странам, а среди них – Германии и Японии. Достаточно сильные позиции в экспорте технологического оборудования занимают также США, Италия и Швейцария. Среди развивающихся стран крупными экспортерами технологического оборудования являются Китай и Южная Корея. В частности, Китай – второй в мире экспортер оборудования для текстильной и кожевенной промышленности. Однако экспортерами наиболее сложного технологического оборудования, безусловно, являются Германия и Япония. Так, к примеру, около половины мирового экспорта металлообрабатывающего оборудования приходится на эти две страны.

Как показывает мировой опыт, в отдельных случаях, импорт технологий в чистом виде, прежде всего в форме патентов, лицензий и ноу-хау имеет ряд преимуществ по сравнению с импортом овещественной технологии. Лицен-

278. International Merchandise Trade Statistics 2014, UN , Table F.

зионные соглашения, помимо экономии валютных средств, позволяют, как правило, получать от продавца ценные ноу-хау и содействие в совершенствовании лицензионной продукции, а иногда и в ее реализации на зарубежных рынках. Кроме того, подобное соглашение может стать исходной базой для новых отечественных разработок. По оценкам экспертов, в середине прошлого десятилетия на базе лицензионных соглашений производилось свыше половины выпускаемой в мире продукции машиностроения²⁷⁹. Стоит напомнить также, что именно за счет лицензий и ноу-хау Япония, Южная Корея, Сингапур и другие страны ЮВА преодолели технико-экономическое отставание от развитых стран.

Особенно эффективно приобретение лицензий, не внедренных их создателями в производство. При таких сделках продавцы технологии не становятся конкурентами для ее покупателей, в результате чего снимаются многочисленные экономические и юридические проблемы, нередко возникающие при заключении лицензионных соглашений. Необходимо, однако, помнить, что доработка и доведение технологий до стадий, когда становится возможным тиражирование продукта, обеспечивающее получение дополнительного дохода, требует значительных вложений капитала (финансового и интеллектуального), что под силу, конечно, только крупным компаниям. Кроме того, таким сделкам должна предшествовать значительная маркетинговая работа по выявлению потенциальных рынков сбыта готового продукта.

Впрочем, в современном бизнесе реализация лицензий гораздо чаще идет по другому сценарию, когда перспективные технологии в период от создания до зрелости, т.е. на период около пяти лет, обычно удерживаются внутри создавшей их корпорации и только затем передаются в собственные филиалы при ограничении доступа к ним чужих фирм. Например, доля продаж технологий своим филиалам в США составляет 75–80%. Таким образом, независимая компания

279. Проблемы эффективной интеграции научно-технического потенциала России в мировое хозяйство. М.: Издательство АКИ, 2008. С. 35.

может приобрести подобную технологию только спустя 5–10 лет после ее создания.

Анализ рынка технических новинок свидетельствует о том, что в эффективно развивающихся экономиках в структуре импорта чистых технологий характерно преобладание патентов и лицензий (т.е. новых наукоемких технологий), а в структуре экспорта — наоборот, доминирование инжиниринговых услуг (сбыт зрелых технологий). Обратное соотношение говорит о слабой эффективности импорта технологий в эту страну.

Рынок неовещественных технологий, в отличие от рынка машин и оборудования, где в настоящее время развивающиеся страны занимают сравнительно сильные позиции, практически полностью принадлежит развитым странам. Более того, около 75% экспорта чистых технологий приходится на пять стран (США, Японию, Германию, Великобританию, Францию), в том числе на США — около 45%²⁸⁰.

Торговля оборудованием и технологиями подпадает под действие Вассенаарских договоренностей по контролю за экспортом обычных вооружений и высоких технологий (товаров и технологий двойного применения), в соответствии с которыми каждое государство само определяет, что из такого рода товаров и технологий оно готово продавать и кому. Опираясь на это соглашение, США регулярно определяют список критических технологий, трансферт которых ограничен. Но что еще опаснее, нарушение какой-либо компанией Правил экспортного контроля США, может повлечь за собой ее включение в черный список. Последнее означает, что для нее устанавливается презумпция запрета на получение лицензий на экспорт, реэкспорт и трансферт любых товаров и изделий, изготавливаемых в США или по американским технологиям в других странах мира. На практике это равносильно полному перекрытию передачи технологий этой компании.

280. World Development Indicators 2014, World Bank. P. 332–334.

Следует также отметить, что под влиянием США в международной торговле технологиями начал утверждаться принцип, согласно которому трансферт технологий невозможен без наличия у принимающей стороны эффективной системы защиты прав интеллектуальной собственности, полностью отвечающей требованиям ВТО.

Прямые иностранные инвестиции также являются важным каналом получения зарубежных технологий, источником внедрения современных систем управления и компетенций, средством повышения эффективности производства и качества выпускаемой продукции, повышения квалификации рабочей силы. В рамках подобного взаимодействия страна-реципиент получает и ряд других высокотехнологичных услуг – консалтинг, маркетинг, проведение НИР.

Эффективным способом приобщения к иностранным научным достижениям и получения новейших технологий являются совместные научные исследования. Их главное преимущество состоит в том, что результатом подобного взаимодействия могут стать самые современные молодые технологии, дающие наибольший экономический эффект. Другим их плюсом является то, что получение иностранной технологии сочетается здесь с распространением собственных. И, наконец, главное: подобное сотрудничество способствует усилению научного потенциала всех участников этого процесса.

Имеют свои преимущества и связаны с определенными рисками и все другие каналы поступлений технологий.

Наряду с рисками, которые существуют на внешних рынках, очевидные осложняющие факторы просматриваются и внутри отечественной экономики, в частности, в инвестиционной сфере. Активизация привлечения в страну иностранных технологий в целях ускорения технического перевооружения экономики требует мобилизации необходимых финансовых ресурсов, формирования новых и совершенствования действующих институтов.

Для технологического обновления, в том числе за счет импорта технологий, нужен гигантский объем инвестиций.

По оценкам специалистов, для стабильного экономического роста требуется увеличить норму накопления до 30% против 25–26% в последние годы²⁸¹. По расчетам ЕБРР, ежегодный дефицит инвестиций в России (разрыв между необходимым и фактическим объемом вложений) составляет 1,1% ВВП, или 13,2 млрд долл., что превышает аналогичный показатель сопоставимых по уровню развития стран – 8,2 млрд долл.²⁸²

Анализ показывает, что в стране есть финансовые ресурсы для восполнения этого дефицита. Объемы валового накопления в стране существенно уступают величинам валового сбережения, в последние годы разница между ними составляет 6–8%. По доле валового накопления в ВВП Россия заметно отстает от других стран, в частности стран ОЭСР, где она выше на 8 процентных пунктов. Разница между сбережением и инвестициями еще больше. Но это естественно: часть накопления – товарные запасы (табл. 4).

Таблица 4. Валовое сбережение, валовое накопление и инвестиции в России, % ВВП

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Валовое сбережение	30,4	31,3	29,7	26,7	27,6	28,3
Валовое накопление	22,5	23,1	22,9	21,1	21,0	20,1
Разрыв между сбережением и накоплением	7,9	8,2	6,8	5,6	6,6	8,2
Инвестиции в основной капитал	19,8	18,5	18,8	18,9	17,8	18,0

Источник: Россия в цифрах 2016. М.: Росстат, 2016. С. 33, 36, 189.

Значительная часть валового сбережения уходит за рубеж, в том числе в погашение внешних обязательств, в оплату за приобретаемые активы (слияния и поглощения), оседает на счетах и депозитах в зарубежных банках, пополняет золотовалютные резервы. Проведенная в России либерализация валютного законодательства (середина 2006 г.) по замыслу должна была способствовать уменьшению оттока российского капитала за рубеж и увеличению притока ино-

281. Бутрин Д. Стабильности угрожает справедливость // Коммерсантъ, 2011, 2 марта.

282. Шатовалов А. России ежегодно не хватает \$ 13 млрд инвестиций // Коммерсантъ, 2015, 12 мая.

странного капитала в отечественную экономику. Однако надежды на это не оправдываются.

Главную причину ухода капитала из страны, равно как и недостаточной инвестиционной активности национального бизнеса, многие специалисты видят в недостаточно благоприятном инвестиционном климате. О том, что нужно делать для его улучшения, сказано и написано более чем достаточно (см. главу 8). Пока серьезных сдвигов на этом направлении экономической политики не просматривается. Основная задача российского правительства сегодня – осуществление антикризисных мер. Вместе с тем оно даже в нынешний кризисный период прилагает усилия для улучшения ситуации с финансированием инвестиций, выделяя предприятиям средства из Фонда развития промышленности и Фонда национального благосостояния, используя такие формы стимулирования, как инвестиционные льготы и инвестиционные контракты.

В 2015 г. инвестиции в основной капитал составили 255 млрд долл. (оценка по среднегодовому официальному курсу рубля). Из общего их объема 51% приходились на собственные средства предприятий (прибыль и амортизация), 17 – средства бюджетов всех уровней, 14 – кредиты банков и заемные средства других организаций, 18% – прочие привлеченные средства (табл. 5).

Таблица 5. **Инвестиции в основной капитал по источникам финансирования, % к итогу**

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Инвестиции в основной капитал – всего	100	100	100	100	100	100
в т.ч. собственные средства предприятий	41,0	41,9	44,5	45,2	45,7	51,1
привлеченные средства	59,0	58,1	55,5	54,8	54,3	48,9
из них: кредиты банков	9,0	8,6	8,4	10,0	10,6	7,8
заемные средства других организаций	6,1	5,8	6,1	6,2	6,4	5,7
инвестиции из-за рубежа	0,8	0,9	0,9
бюджетные средства	19,5	19,2	17,9	19,0	17,0	16,5
прочие средства	21,9	22,3	20,0	15,6	15,6	18,0

Источник: Россия в цифрах 2016. М.: Росстат, 2016. С. 449.

Из бюджета финансируются преимущественно инфраструктурные проекты и строительство объектов социальной сферы. Модернизация действующих и строительство новых предприятий осуществляется главным образом бизнесом.

Российские эксперты в своем большинстве скептически оценивают перспективы увеличения государством и бизнесом расходов на финансирование модернизации экономики. Однако некоторые из них считают, что в стране достаточно ресурсов для финансирования инвестиций в ближайшей и среднесрочной перспективе. Величину этих ресурсов они оценивают суммой 1,6 трлн долл., включающей включает в себя организованные сбережения населения, депозиты организаций, средства, аккумулированные за счет вывоза капитала, и международные резервы страны²⁸³.

По нашему мнению, оценка на макроуровне не дает точного представления о реальных финансовых возможностях государства и бизнеса, включая банковский сектор. Сбережения населения и депозиты организаций уже задействованы банками и размещены в их активы (кредиты, депозиты, ценные бумаги). Другими словами, эти средства не являются временно свободными и их нельзя использовать прямо сейчас. Через какое-то время их можно перерасместить, но на сегодня они не являются дополнительным источником финансирования. Что касается капитала, размещенного за рубежом, то эксперты справедливо отмечают: трудно рассчитывать на высокие показатели его возврата в страну.

Тем не менее, специалисты правы в том, что государство располагает определенными финансовыми возможностями, однако практически не использует их в интересах развития. В середине 2016 г. объем средств суверенных фондов составлял примерно 111 млрд долл., вполне внушительными были золотовалютные резервы, величина которых (без учета

283. Шаров А.А., Янговский А.А., Потапенко В.В. Оценка потенциального влияния санкций на экономическое развитие России и ЕС//Проблемы прогнозирования, 2015, № 4. С. 6.

средств упомянутых фондов) достигала 277 млрд долл.²⁸⁴ Эта величина почти вчетверо превышает принятый в мировой практике норматив достаточности резервов, под которым понимается сумма стоимости трехмесячного импорта страны. Нынешний объем резервов, по оценке самого Банка России, является чрезмерным, их размещение за рубежом приносит не слишком большие доходы.

Что касается частных инвесторов, то здесь ситуация выглядит противоречиво. С одной стороны, часть отечественного бизнеса не испытывает недостатка в капитале, постоянно выводя его за рубеж. За 2010–2015 гг. чистый вывоз капитала из России частным сектором, включая погашение кредитов, составил суммарно 437 млрд долл. Только нелегальным путем, как показывают подсчеты, вывозилось в среднем более 26 млрд долл. в год²⁸⁵. Но и остающийся в стране капитал используется в недостаточной мере. По заключению Аналитического центра при правительстве РФ, использование предприятиями прибыли на финансирование инвестиций находится на уровне 15–25%, амортизации – 50–60%. Это, по мнению центра, позволяет считать, что предприятия имеют значительные резервы для наращивания инвестиций²⁸⁶. На счетах российских компаний, по оценке Центра стратегических разработок, скопились свободные ресурсы, сопоставимые с их годовыми инвестициями²⁸⁷. Однако в условиях кризиса и порождаемой им неуверенности бизнеса рассчитывать на более активное использование этих резервов, по нашему мнению, не стоит: компании предпочитают направлять свободные средства на депозиты в российских и зарубежных банках.

284. Статистика внешнего сектора. Международные резервы. Официальный сайт Банка России: www.cbr.ru.

285. Это так называемая утечка капитала – статьи «сомнительные операции» и «чистые ошибки и пропуски» в платежном балансе.

286. Шатовалов А. Норма внерентабельности // Коммерсантъ, 2015, 13 ноября.

287. Прокопенко А., Стеркин Ф., Дербилова Е. Не будет реформ – не будет и роста // Ведомости, 2016, 23 мая.

С другой стороны, заметная часть предприятий испытывает финансовый голод. Среди предприятий обрабатывающей промышленности, например, почти пятая часть являются убыточными и, следовательно, не располагают денежными средствами для строительства объектов и закупок оборудования. Кредиты коммерческих банков эти предприятия также привлекать не могут. Но и безубыточным предприятиям кредиты не слишком доступны: при средней 12-процентной рентабельности в обрабатывающей промышленности брать кредит в коммерческом банке, ставка по которому выше нормы рентабельности, и затем возвращать его — операция весьма рискованная.

Кроме того, следует иметь в виду, что подавляющий объем прибыли российских предприятий, служащей важным источником финансирования инвестиций, сконцентрирован в крупнейших компаниях. Так, по данным рейтинга РБК-500, среди 643 включенных в него компаний, обеспечивающих производство 77% ВВП, топ-5 компаний аккумулируют у себя 88% всей полученной прибыли. По данным составителей рейтинга, 94% всей прибыли 643 компаний обеспечено нефтегазовыми предприятиями²⁸⁸.

Сложившуюся ситуацию вряд ли можно оценивать иначе, чем парадоксальную: в целом деньги в стране есть, но их почти нет у тех экономических агентов, которым крайне необходимо финансировать технологическое обновление. Это подрывает перспективы быстрого преодоления нынешнего кризиса, модернизации и диверсификации национального хозяйства.

Ожидать активизации кредитной деятельности банков, которые не играют заметной роли в инвестиционном процессе (см. табл. 6), в условиях кризиса не приходится: банковскую сферу лихорадит. Она столкнулась с возросшими рисками в результате повышения Центральным банком ключевой ставки (до 17%, сейчас 10,5%), падения платеже-

288. Там же.

способности заемщиков. По имеющимся оценкам, процентный риск обошелся банкам в 0,5 трлн рублей потерянного капитала, кредитный риск – до 1,5 трлн рублей. Государству пришлось в связи с этим запустить программу рекапитализации банков, обошедшуюся ему в 1 трлн рублей²⁸⁹. Эта программа помогла предотвратить полномасштабный банковский кризис.

В ходе нынешнего кризиса российская экономика прошла через очередную официально объявленную девальвацию национальной валюты, приведшую к удешевлению ее примерно вдвое. Очевидно, что при высокой вероятности спонтанных изменений курса национальной валюты отечественному бизнесу трудно планировать свою инвестиционную деятельность хотя бы на два-три года вперед. Хорошо известно, что динамика валютного курса оказывает различное влияние на импорт и приток иностранных инвестиций. Укрепление рубля удешевляет зарубежную продукцию для отечественных импортеров, но повышает стоимость российских активов для иностранных инвесторов. Ослабление рубля ведет к прямо противоположным результатам: импорт становится дороже, стоимость активов снижается.

В ближайшей перспективе, по расчетам Минэкономразвития РФ, номинальный курс рубля будет постепенно укрепляться. В среднем за год доллар на внутреннем валютном рынке России будет стоить 67,4 руб. в 2016 г., 61,7 – в 2017 г., 57,1 – в 2018 г. и 56,7 руб. в 2019 г.²⁹⁰ В номинальном выражении, таким образом, рубль подорожает примерно на 16%, что при снижении инфляции втрое по сравнению с 2015 г. будет означать еще большее укрепление его реального эффективного курса.

289. Вьюгин О. Три удара по банкам//Финансовый форум России. «Ведомости ФОРУМ». Приложение к газете Ведомости, 2015, № 11. С. 15.

290. Кубишинова О., Проккопенко А. Через четыре года Россия выйдет в плюс//Ведомости, 2016, 31 марта.

9.3. МЕРЫ ПО СТИМУЛИРОВАНИЮ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Для ускорения перехода отечественной экономики на новую технологическую базу все способы ввоза технологий в Россию, начиная от прямых закупок инвестиционного оборудования, лицензий, ноу-хау и заканчивая более сложными формами взаимодействия, включая строительство заводов «под ключ», кооперацию с зарубежными фирмами при изготовлении продукции, совместное проведение НИОКР, создание совместных предприятий, должны быть облегчены, а в отдельных случаях – стать объектами государственной поддержки.

Присоединение нашей страны к ВТО создало более благоприятные условия для осуществления импорта технологий в овещественном и неовещественном виде: в течение семилетнего переходного периода средневзвешенную ставку таможенного тарифа предстоит снизить по промышленным товарам с 11,3% на момент завершения переговоров до 6,4%. Это пропорционально сократит затраты отечественных предприятий на приобретение оборудования. Заметным, в частности, будет снижение ставок на технологическое, строительное и измерительное оборудование.

Однако снижение тарифных ставок в соответствии с обязательствами в ВТО в настоящее время не сможет способствовать более масштабному использованию зарубежных технологий. В условиях сжатия внутреннего инвестиционного спроса, имманентного кризисному периоду, неопределенности перспектив его восстановления, все еще сохраняющегося эффекта девальвации рубля и введенных Западом ограничений на экспорт технологий для ОПК и ТЭКа активизация закупок современного промышленного оборудования в ближайшее время будет затруднена.

В современных условиях наиглавнейшим приоритетом промышленной политики должно, очевидно, стать сильно пострадавшее за годы реформ отечественное машиностро-

ение и его сердцевина — станкостроение, от состояния которых зависят развитие всех других отраслей экономики, обороноспособность и экономическая безопасность страны. Подняв машиностроение, можно не только ускорить техническое перевооружение всей экономики, в том числе обрабатывающей промышленности, но и покончить с чрезмерной зависимостью страны от поставок зарубежного оборудования. Причем, в рамках самого машиностроительного комплекса часть экспертов предлагает выделить ряд других приоритетных отраслей, которые будут обеспечивать техническое перевооружение стратегически важных секторов отечественной экономики. На наш взгляд, в данный список могут войти такие отрасли машиностроения, которые выпускают, например, оборудование для энергетики, нефтяной, газовой, нефтехимической, фармацевтической и иных отраслей промышленности. Список этот, конечно, может уточняться и стать обязывающим документом в случае, если в стране будет разработана и начнет претворяться в жизнь государственная промышленная политика, без которой планы возрождения индустрии останутся на бумаге.

Переворужение отечественного машиностроения потребует огромного количества металлообрабатывающего оборудования. Между тем, как уже указывалось, состояние станкостроения в стране крайне тяжелое, оно в состоянии обеспечить ввод в действие не более 6% устанавливаемого оборудования. Следует учесть также, что в ближайшие 3–4 года в результате выполнения Программы развития вооружений и роста активности в машиностроительном секторе ОПК спрос на металлообрабатывающее оборудование в стране значительно вырастет. Вывод из вышесказанного очевиден: в настоящее время переоснащение отечественного машиностроения при опоре только на российскую станкостроительную промышленность, даже абстрагируясь от технологического уровня выпускаемого ею оборудования, невозможно. Таким образом, на ближайшие годы импорт

останется важным источником технологического переоснащения российского машиностроения

Но решить данную задачу с помощью импорта также не просто. Проблема состоит в том, что большинство наиболее современных и точных металлообрабатывающих станков (пятикоординатные обрабатывающие центры, прецизионные станки, системы ЧПУ для таких станков, станки для объемной лазерной резки и др.) подпадает под действие уже упоминавшихся Вассенаарских договоренностей. Особенно остро это сказывается на специальном станкостроении, связанном с оборонным комплексом, космической и атомной отраслями. Оборудование для данных отраслей невозможно заказать зарубежному предприятию, поскольку в этом случае потребуется допустить потенциального разработчика на закрытые предприятия, показать ему технические задания, раскрывающие подробности, которые могут составлять коммерческую или государственную тайну. Даже если подобное оборудование будет поставлено, заказчик окажется в зависимости от обслуживания его производителем, от программ для ЧПУ, от инструмента, и производитель, таким образом, сможет контролировать, что именно на этом станке производится. В экспортном контракте в качестве обязательного условия часто фигурирует требование подключения данного оборудования к интернету.

Осуществляя технологическую модернизацию и широкомасштабную диверсификацию экономики, необходимо избавиться от иллюзии, что данный процесс может быть реализован спонтанно, посредством рыночных механизмов саморегулирования. Это, конечно, заблуждение. Модернизация может стать успешной только в том случае, если она будет проводиться в рамках промышленной политики, последовательно проводимой государством. Именно оно должно будет сформировать необходимые экономические и институциональные условия для перевода экономики в новое качественное состояние. Главное среди этих условий — создание достаточной экономической мотивации (прежде всего в

виде налоговых и финансовых льгот) у хозяйствующих субъектов для их активного участия в проектах модернизации отечественной обрабатывающей промышленности и экономики в целом.

Говоря об участии государства в структурной модернизации национального хозяйства, необходимо понимать, что в большинстве случаев речь не должна идти исключительно о прямом финансировании государством каких-либо конкретных крупномасштабных проектов. Более предпочтительным в данном случае представляется государственно-частное партнерство. Эффективной, в частности, была бы кредитная схема софинансирования, при которой государство в лице уполномоченных структур (институтов развития) предоставляет целевой кредит, а по сути, финансирует выполнение определенных этапов реализации проекта, относя затраты на кредиторскую задолженность бизнес-структур, которые становятся собственниками новых мощностей, создаваемых в рамках совместного участия. Такая схема позволяет обеспечить достаточно детальное разделение функций в рамках совместной реализации проектов и существенно снизить риски нецелевого использования государственных финансовых ресурсов.

И все же основная ставка должна быть сделана на частные инвестиции, а они требуют благоприятного инвестиционного климата. Отсюда безальтернативность самых серьезных усилий по его улучшению. Не слишком хороший инвестиционный климат, который начиная с 2014 г. включает в себя и геополитические риски, препятствует притоку в Россию, в том числе в технологичные производства, прямых иностранных инвестиций.

Чисто государственные инвестиции также не должны отвергаться, причем, не только тогда, когда речь идет об инфраструктуре, но и для поддержки потенциально конкурентоспособных высокотехнологичных отраслей промышленности. Понятно, что масштабы необходимых ресурсов для обновления промышленности таковы, что государственные

капиталовложения могут играть в этом второстепенную роль. Для того, чтобы переломить сегодняшние тенденции, государству можно было бы часть накопленных золотовалютных резервов, например, в размере, вдвое превышающем упомянутую выше оценку ЕБРР ежегодного дефицита инвестиций в России (около 25 млрд долл.), передать на возвратной основе в управление Банку развития (Внешэкономбанку) или Фонду развития промышленности на цели софинансирования инвестиционных проектов предприятий. Упомянутый Фонд, созданный при Минпромторге РФ в 2014 г., к настоящему времени одобрил кредитование 74 проектов импортозамещения и создания высокотехнологичных производств на сумму 24,6 млрд рублей. Кредиты предоставляются им на льготных условиях — по ставке 5% годовых сроком до 7 лет. Государство, кроме того, могло бы субсидировать процентную ставку по инвестиционным кредитам и предоставлять гарантии, способствующие улучшению условий кредитования и снижению кредитных рисков.

Важным источником финансирования инвестиций в технологии мог бы стать рынок ценных бумаг. Его развитие, включая долговой и долевого сегменты, и потенциальное переключение на него части крупных заемщиков позволило бы коммерческим банкам высвободить кредитные ресурсы и тем самым увеличить объем кредитования заемщиков, не имеющих выхода на фондовый рынок, в том числе предприятий малого и среднего бизнеса. Такая задача ставится в разработанных Банком России «Основных направлениях развития и обеспечения стабильности функционирования финансового рынка Российской Федерации на период 2016–2018 годов».

Восстановление инвестиционной активности требует серьезных институциональных изменений, принципиально улучшающих атмосферу ведения бизнеса. С этой целью под эгидой Агентства стратегических инициатив (АСИ) была разработана «Национальная предпринимательская инициатива по улучшению инвестиционного климата в России» (НПИ).

Данный проект представляет собой планы мероприятий («дорожные карты») по совершенствованию бизнес-среды, разработанные на основе предложений предпринимательского сообщества. Указанные «дорожные карты» охватывают меры по совершенствованию налогового администрирования, повышению доступности энергетической инфраструктуры, развитию конкуренции и совершенствованию антимонопольной политики, совершенствованию таможенного администрирования, поддержке доступа на рынки зарубежных стран и поддержки экспорта и т.д.

Целевым показателем реализации НПИ является вхождение России в 2018 г. в двадцатку стран с наиболее благоприятным инвестиционным климатом в рейтинге Группы Всемирного банка *Doing Business*. За 2012–2015 гг. РФ добилась существенного прогресса и переместилась в этом рейтинге как отмечалось выше, со 120 на 51 место. Произошло это как благодаря частичной реализации «дорожных карт», так и за счет изменения в 2014 г. методики подсчета рейтинга в благоприятную для нас сторону. Но даже при таком серьезном улучшении позиций Россия уступает в рейтинге соседям по ЕАЭС – Белоруссии, Армении и Казахстану. Очевидно, что работу по улучшению инвестиционного климата предстоит продолжать.

В 2014 г. возникли два дополнительных обстоятельства, серьезно затрудняющих импорт оборудования и технологий в Россию: западные санкции и падение цен на нефть, приведшее к заметному ослаблению курса рубля и значительному удорожанию импортного оборудования. «Разворот на Восток» частично решает эти проблемы, тем не менее, импорт инвестиционного оборудования в Россию в 2015 г. заметно сократился, что естественно отражается на темпах перевооружения отечественного машиностроения. Необходимо, очевидно, ряд других мер для восстановления интереса отечественных машиностроителей к закупкам импортного металлообрабатывающего оборудования (снижение или полная отмена импортных пошлин, НДС и т.п.).

Что касается санкций, то особые трудности из-за них могут возникнуть в специальном машиностроении, связанном с оборонным комплексом, космической и атомной промышленностью. Чтобы обойти указанную проблему и иметь возможность производить современное вооружение и сложную наукоемкую продукцию, Россия должна обладать развитым производством, по крайней мере, самых сложных и точных станков. В этой связи следует признать абсолютно своевременным принятие правительством РФ в 2011 г. подпрограммы «Развитие отечественного станкостроения и инструментальной промышленности». В ней впервые за 20 лет предусмотрено выделение из федерального бюджета средств на НИОКР, охватывающих разработку новых моделей станков, изготовление опытных образцов и создание производственных мощностей для их дальнейшего выпуска. Указанные меры фактически означают, что государство в значительной мере берет на содержание целую отрасль промышленности, которая не входит в оборонно-промышленный комплекс. Основная цель программы – ликвидация критической зависимости российских стратегических организаций от поставок зарубежного технологического оборудования. Очень полезными, на наш взгляд, могли бы стать идентичные программы по восстановлению в стране производства высокоточной контрольно-измерительной аппаратуры, высокотехнологичного сварочного и автогенного оборудования, а также инструментов для обработки различных материалов.

По словам генерального директора «Станкопрома», системного интегратора российской станкостроительной промышленности, созданного в рамках данной программы, к 2020 г. Россия сможет добиться существенного повышения самообеспеченности отечественного ОПК в универсальном металлообрабатывающем оборудовании с ЧПУ (до 60%). Однако освоение всей компонентной базы станкостроения потребует значительно большего времени.

Одной из причин недостаточно активного использования чистых технологий в России является отсутствие в нашей

стране соответствующих структур, которые могли бы обеспечить доведение идеи, сформулированной в лицензии, до готового продукта в виде материала, оборудования или процесса. В этих условиях важной задачей должно стать достраивание и совершенствование национальной инновационной системы. В первую очередь речь должна идти о возрождении отраслевых институтов, конструкторских бюро, опытных предприятий, которые особенно сильно пострадали во время перехода к рынку и нынешнего кризиса. В их функции, как известно, входили не только научные изыскания и разработки, но и изучение передовых образцов иностранной техники, что позволяло держать руку на пульсе мирового НТП.

Сравнительно малые объемы ввоза технологий в Россию (как в овеществленном, так и неовеществленном виде) — следствие прежде всего их низкой востребованности со стороны большинства российских предприятий, которые в условиях слабой конкуренции на внутреннем рынке не испытывают органичной потребности в систематическом обновлении используемого оборудования и выпускаемой продукции. Недостаточно благоприятный инвестиционный климат, отсутствие в стране эффективных стимулов для инновационного развития отрицательно сказываются на объемах ввоза в страну зарубежных технологий. Совершенно очевидно, что улучшение состояния экономической среды требует последовательного осуществления целого ряда мер.

В ряду мер, реализация которых может привести к улучшению инвестиционного климата, особое место должно занять восстановление налоговой инвестиционной льготы. Целесообразно было бы также осуществить меры, направленные на максимально возможные облегчения импорта промышленного оборудования, главным образом такого, которое не производится в стране. В частности, можно было бы временно (на 5–7 лет) снизить ставки ввозных пошлин на такое оборудование до нулевых значений даже в тех случаях, когда это не предусмотрено обязательствами России перед ВТО. Подобное снижение уже практиковалось в

предкризисный период. Следует, однако, иметь в виду, что манипулировать пошлинами самостоятельно Россия как член Таможенного союза теперь неправомочна: это прерогатива Евразийской экономической комиссии. Полагаем также, что следует восстановить практику отмены обложения налогом на добавленную стоимость технологического оборудования (в том числе комплектующих и запасных частей к нему), аналоги которого не производятся в России.

Для овладения современными технологиями не следовало бы, на наш взгляд, чураться использования методов обратного конструирования, регулярно использовавшихся в советское время, а также нерыночных каналов их трансферта, в том числе таких, как промышленная разведка. Она применялась и применяется в настоящее время как государствами, так и отдельными корпорациями, хотя официально об этом говорить не принято. Использование полученных этим путем разработок или образцов изделий позволяет в короткие сроки ликвидировать намечающиеся технологическое отставание в той или иной области. Другим каналом может стать привлечение высококвалифицированных специалистов из других стран, прежде всего представителей диаспоры.

* * *

На современном этапе создание условий для более широкого использования иностранных технологий в овещественном и неовещественном виде становится одним из важнейших императивов экономической политики, которому нет альтернатив. Игнорирование этого императива не позволит ликвидировать накопившееся технологическое отставание от ведущих стран мира и закрепит за Россией незавидный статус «кладовой сырьевых ресурсов».

Для ускорения перехода отечественной экономики на новую технологическую базу необходимо стимулировать импорт промышленного оборудования, патентов, лицензий, ноу-хау, участие в модернизационных проектах в России иностранного капитала. Все способы ввоза технологий, начиная

от прямых закупок инвестиционного оборудования и заканчивая более сложными формами взаимодействия, включая строительство заводов «под ключ», должны быть облегчены, а в отдельных случаях – стать объектами государственной поддержки, иметь под собой надежный финансовый, институциональный и кадровый фундамент.

Признавая безальтернативность импорта оборудования и технологий для реиндустриализации России, следует вместе с тем подчеркнуть, что наша страна, располагая сохраняющимся высоким потенциалом образования и фундаментальных исследований, не должна полагаться исключительно на использование импортных технологий. Подобная стратегия может привести к дальнейшему упадку отечественной науки, понижению ее креативного потенциала, активизации процесса утечки мозгов, ухудшению качества человеческого капитала и, как следствие, создать серьезные угрозы ее экономической безопасности и обороноспособности. Пока научные компетенции хотя бы по некоторым направлениям НТП окончательно не потеряны, необходимо всячески поддерживать процесс их воспроизводства. Без этого страна никогда не преодолеет стадию догоняющего развития и перенесенные в нее иностранные технологии так и не превратятся в точки роста собственных инноваций.

ЛИТЕРАТУРА

- Внешнеэкономическая деятельность в России: институциональный анализ / Отв. ред. В.П. Оболенский. М.: ИЭ РАН, 2012.
- Государственная программа Российской Федерации «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности на период до 2020 года». Сайт Государственные программы.
- Иванов И.Д. Внешнеэкономический комплекс России: взгляд изнутри. М.: Русь-Олимп, 2009.

- Иванов И.Д. Российские предприятия в открытой рыночной экономике. М.: О-во сохранения литературного наследия, 2011.
- Ивантер В.В., Комков Н.И. Основные положения концепции инновационной индустриализации России//Проблемы прогнозирования. 2012, № 5. С. 3–12.
- Мировой опыт антикризисной политики: уроки для России. М.: ИМЭМО РАН, 2009.
- Оболенский В.П. Условия присоединения России к ВТО и его последствия для отечественной экономики. М.: ВАВТ, 2012.
- Россия в цифрах 2016. М.: Росстат, 2016.
- Сорокин Д.Е. Проблемы инновационной модернизации в России. Труды ВЭО. Том VII. 2008. С. 91–112.
- Стратегический глобальный прогноз 2030 / Под ред. А.А. Дынкина. М.: Магистр, 2011..
- Таможенная статистика внешней торговли внешней торговли Российской Федерации 2015 г. М.: ФТС РФ. 2016.
- Шейнин Э.Я. Институциональная среда в экономике России: состояние и проблемы// Мир перемен. 2012, № 3. С. 80–94.
- «Эксперт», 2010–2015 гг.
- UNCTADSTAT. Database. www.unctad.org.
- World Investment Report 2013: Global Value Chains: Investment and Trade for Development. UNCTAD UN New York and Geneva 2013.

ГЛАВА 10

ИНТЕГРАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ: МЕЖДУ ЕВРОПОЙ И АЗИЕЙ

Россия по существу находится в стороне от развернувшихся в мировом экономическом пространстве тектонических сдвигов, порождаемых формированием мегарегиональных интеграционных группировок, сосредоточившись на выстраивании Евразийского экономического союза (ЕАЭС) и многосторонней зоны свободной торговли СНГ. Не меняет этой отстраненности и то, что к интеграционному сотрудничеству в ЕАЭС в 2015 г. подключился Вьетнам, с которым было подписано соглашение о зоне свободной торговли.

ЕАЭС в современных условиях выглядит и может остаться экономическим объединением третьего ряда. С учетом этого в российскую внешнеэкономическую повестку выдвигается задача выбора оптимального варианта интеграционного сближения.

10.1. РОССИЯ В ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССАХ

После развала СССР страны СНГ более полутора десятков лет предпринимали совместные попытки возродить существовавшие между ними прежде хозяйственные связи и наладить интеграционные процессы в регионе. Однако все они, включая намерение сформировать экономическую группировку по образцу и подобию ЕС, оканчивались безрезультатно. На деле в СНГ усилиями чиновников стран содружества активно расширялась бумажная интеграция – стремительно росло число межгосударственных соглашений, выполнять которые национальные правительства не торопились.

В конце прошедшего десятилетия Белоруссии, Казахстану и России удалось организационно оформить создание

Таможенного союза (ТС), соглашение о котором было подписано ими еще в 1995 г. Становление ТС началось в 2010 г., в конце того же года страны–участницы ТС объявили, что они переходят к новому этапу интеграционного строительства – созданию Единого экономического пространства (ЕЭП). Оно формально существует с начала 2012 г., однако его полноценное функционирование отнесено намеченными планами на 2016 г. Вслед за созданием ТС страны СНГ, за исключением Азербайджана, Узбекистана и Туркмении, подписали в 2011 г. договор о создании многосторонней зоны свободной торговли. С начала 2015 г. функционирует новое интеграционное объединение – Евразийский экономический союз, в который наряду с членами ТС вошли Армения и Киргизия.

Сегодня экономический потенциал стран, подписавших соглашение о многосторонней ЗСТ, невелик – 3% мирового ВВП, стран–участниц ЕАЭС – 2,8%. По этому показателю создаваемый на пространстве СНГ торгово-экономический альянс серьезно уступает крупнейшим действующим интеграционным объединениям. Так, доля НАФТА в мировом ВВП достигает 26%, ЕС – 24%. ЗСТ СНГ как объединение существенно слабее и формирующихся МРТС. На фоне этих группировок потенциал Евразийского экономического союза даже вместе с Вьетнамом (3%) представляется незначительным и может быть сопоставим лишь с потенциалами интеграционных группировок третьего ряда – МЕРКОСУР (4,2% мирового ВВП) и АСЕАН (3,1%)²⁹¹.

Фактически с самого начала интеграция трех стран насаждалась сверху, представляла собой продукт политических договоренностей. Определенная часть российских экспертов задолго до создания ТС и ЗСТ отмечала, что «приоритетные экономические и военно-стратегические интересы России состоят в том, чтобы сформировать пояс дружественных, устойчивых в социально-политическом и экономическом отношениях государств, образовать экономический и

291. Подсчет долей перечисленных РТС в мировом ВВП произведен по данным UNCTAD Handbook of Statistics 2015. P. 340–348. www.unctad.org.

оборонительный союз с теми из новых государств, которые таким же образом представляют себе обеспечение собственной национальной безопасности»²⁹².

Решение о начале деятельности Таможенного союза, как известно, было принято внезапно и стало полной неожиданностью для бизнеса и экспертного сообщества стран-участниц: за время существования содружества привычной стала ситуация, когда подписанные даже на самом высоком уровне соглашения оставались лишь декларациями о намерениях, не переходящими в плоскость практической реализации. По данным опроса, проведенного РСПП, крупный бизнес отнес решение о начале деятельности таможенного союза к числу событий с неопределенными последствиями и для бизнеса в целом, и для ряда предприятий в отдельности²⁹³.

С созданием ТС политизированный подход к интеграционному строительству не исчез. Эксперты, работавшие над уточнением Концепции-2020, в докладе, представленном правительству после двух лет существования ТС, отмечали, что «в рамках «тройки» обозначился определенный отрыв политической интеграционной надстройки от экономического базиса интеграции», в связи с чем насущной задачей становится перевод интеграционного процесса из преимущественно политического в преимущественно экономический»²⁹⁴. Современная кризисная ситуация в российской экономике, выступающей хозяйственным ядром ЕАЭС, не дает оснований рассчитывать на этот перевод в ближайшие годы.

СНГ-оптимисты считают, что интеграция в СНГ – альтернативный для России проект, при этом выгодный для других его участников. Выгоды для России они видят в следующем:

292. Внешняя торговля и предпринимательство России на рубеже XXI века / Под ред. С.А. Ситаряна и С.А. Смирнова. М.: Наука, 2000. С. 149–150.

293. Шохин А.Н. Итоги года: лучше, чем ожидали // Ведомости, 2009, 28 декабря.

294. Стратегия-2020: Новая модель роста – новая социальная политика. Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 г. С. 835. Официальный сайт Стратегия-2020.

- облегчении ее доступа к источникам сырья, расположенным на территориях стран-партнеров;
- расширении возможностей сбыта отечественной машинотехнической продукции на рынках членов содружества;
- более полном использовании транзитного потенциала страны как транспортного коридора между Европой и Азией;
- привлечении в экономику дополнительных трудовых ресурсов из республик бывшего СССР.

Однако все эти преимущества при заинтересованности отечественного бизнеса в освоении рынков стран СНГ вполне могли бы быть реализованы в рамках традиционных двусторонних отношений. Такая возможность подтверждается и мировым, и отечественным опытом. Поэтому утверждение о безальтернативности для России этого проекта представляется преувеличением.

Практика показывает, что основным стимулом участия в интеграционных проектах для бывших союзных республик является возможность получения льгот и преференций от России. По подсчетам ВНИКИ, различные выгоды, доходы и приобретения стран СНГ от экономического сотрудничества с Россией (сумма энергетических субсидий, льготного финансирования, отрицательного сальдо по трудовой миграции и прямым инвестициям за вычетом положительного сальдо в торговле неэнергетическими товарами и услугами) только за период 2000–2010 гг. составили более 185 млрд долл., или 7% к их годовому ВВП и 2% к ВВП России²⁹⁵. Наибольший экономический потенциал России среди стран СНГ, по мысли сторонников постсоветской интеграции, оправдывает донорскую роль России в формировании интеграционного альянса.

295. *Спартак А.Н.* Перспективы евразийской экономической интеграции и ее позиционирование в глобальном экономическом пространстве. Доклад на собрании Отделения глобальных проблем и международных отношений РАН. М.: 2012. С. 10.

В конце нулевых годов российские специалисты провели ряд исследований, в которых попытались оценить макроэкономический эффект интеграции на постсоветском пространстве. По их расчетам, в результате создания ТС Россия уже к 2015 г. могла получить дополнительно 16,8% ВВП, Белоруссия – 16,1, Казахстан – 14,7% ВВП²⁹⁶. Данные прогнозы оказались несостоятельными. Они исходили из ложного допущения, что взаимные поставки товаров внутри ТС существенно активизируются, чего на самом деле не произошло. Если в первые три года существования Таможенного союза темпы роста торговли России с Белоруссией и Казахстаном (на нее приходится подавляющая часть взаимной торговли стран ТС/ЕАЭС – более 98%) опережали динамику торговли со странами дальнего зарубежья, то в 2013–2014 гг. эти показатели оказались ниже, чем в торговле со странами вне СНГ (табл. 1).

Таблица 1. Динамика торговли России со странами ТС/ЕАЭС и дальнего зарубежья, %

Показатель	2011	2012	2013	2014	2015*
Экспорт – всего	130,1	101,6	100,5	94,2	69,0
в страны ТС/ЕАЭС	135,7	104,6	92,7	88,8	76,5
в страны вне СНГ	130,1	101,6	100,5	94,2	67,9
Импорт – всего	133,6	103,8	99,3	90,8	63,6
из стран ТС/ЕАЭС	146,4	112,9	83,3	95,5	68,1
из стран вне СНГ	132,3	104,4	101,5	91,9	62,8

* ЕАЭС

Источники: Россия в цифрах 2015. М.: Росстат, 2015. С. 505; Внешняя торговля Российской Федерации по основным странам и группам стран в январе–декабре 2015 г. Официальный сайт ФТС России: www.customs.ru.

В 2015 г. сокращение экспорта и импорта России в торговле со странами ЕАЭС оказалось относительно меньшим, чем в торговле со странами вне СНГ. Связано это, однако, не с активизацией экономического взаимодействия в союзе, а с продолжающейся войной санкций между Россией и западными странами, падением мировых цен на нефть и серьезной

296. См.: Глазьев С., Клоцков Ф. Кому выгодна интеграция//Ведомости. Форум. Украина: новые вызовы и возможности. 2009, 25 ноября.

девальвацией рубля, которые сказались на торговле с ЕАЭС в заметно меньшей степени, чем со странами за его пределами.

Теоретики международной интеграции выделяют, по меньшей мере, три ее эффекта: «создание торговли», «смещение торговых потоков» и развитие экономики за счет эффекта масштаба. Первый из этих эффектов возникает вследствие того, что упразднение тарифных барьеров во взаимной торговле снижает стоимость товаров, реализуемых внутри интеграционного объединения. В результате спрос переключается с дорогого отечественного товара на более дешевый товар страны-партнера. Это способствует ликвидации неэффективных производств, провоцирует рост региональной торговли и потребления. Вторым эффектом связан с сохранением тарифов в торговле со странами остального мира. Оно вызывает переориентацию импорта товаров из третьих стран на продукцию, производимую внутри интеграционного образования. Оба упомянутых эффекта позволяют расширять масштабы национального производства в расчете на совокупный спрос стран-участников интеграционного процесса, подталкивают производителей к сокращению издержек и увеличению прибыли. По существу формирование региональных экономических группировок ведет к развитию международного разделения труда и расширению внутреннего рынка каждой из стран-участниц таких группировок.

Общий итог всех трех эффектов может быть не только положительным, но и отрицательным: «создание торговли» и «смещение торговых потоков» несут в себе риски появления новых ареалов неэффективности и снижения стимулов к повышению конкурентоспособности.

Зрелость интеграционных объединений традиционно принято определять по показателю ориентированности их внешнеторговых потоков на рынки стран объединения — доле регионального экспорта в его общем объеме. По данным ВТО, в ведущих региональных торговых соглашениях этот показатель заметно различается в зависимости от уровня технико-экономического развития входящих в них стран.

Так, в ЕС он достигает 63%, НАФТА – 50, АСЕАН – 26, МЕРКОСУР – 14%²⁹⁷.

Удельный вес внутрирегиональной торговли в общем объеме внешней торговли членов ЕАЭС заметно меньше, чем в упомянутых группировках, за годы функционирования ТС и ЕАЭС он вырос всего на 1,1 п.п., т.е. на чисто символическую величину (табл. 2).

Таблица 2. **Общий и региональный экспорт стран ЕАЭС, млрд долл.**

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Экспорт стран ЕАЭС – всего	484,3	644,5	661,6	652,2	615,3	419,5
Экспорт вне ЕАЭС	437,2	581,4	593,7	587,7	556,8	374,1
Региональный экспорт	47,1	63,1	67,9	64,5	58,5	45,3
Армения	-	-	-	-	-	0,2
Белоруссия	10,4	15,2	17,1	17,7	16,1	11,0
Казахстан	6,0	7,1	6,2	5,9	6,4	4,9
Киргизия	-	-	-	-	-	0,5
Россия	30,7	40,8	44,5	40,9	36,0	28,7
Региональный экспорт, % к общему экспорту	9,7	9,8	10,2	9,9	9,5	10,8

Источник: Внешняя и взаимная торговля товарами Евразийского экономического союза. Официальный сайт Евразийской экономической комиссии: eurasiancommission.org.

Подсчеты по данным Евразийской экономической комиссии (ЕЭК) показывают, что в наименьшей мере на региональный рынок ориентирована Россия: доля стран-членов союза в ее общем экспорте составляет 8,4%. Чуть больше на ЕАЭС ориентирован Казахстан, его аналогичный показатель – 10,6%. Рынок союза важнее всего для Белоруссии и Киргизии, которые отправляют на него соответственно 39,1 и 27,8% своего экспорта. Армения поставляет в страны союза 15,8% своих товаров. Импортная ориентация членов ЕАЭС на региональный рынок выглядит по-иному. На этом рынке половину или более импортных товаров приобретают Белоруссия (56,4%) и Казахстан (48,9%), треть и более – Армения (32,6%) и Киргизия (36,2%). Наименее зависима от импорта из ЕАЭС Россия – 7,8% общего импорта.

297. International Trade Statistics 2015. P. 55–58. www.wto.org.

Подавляющая часть взаимной торговли в рамках ЕАЭС приходится на товарооборот России с Белоруссией и Казахстаном. В общем экспорте членов ЕАЭС в эти две страны в 2015 г. на долю России приходилось соответственно 94 и 89% поставок, в российском импорте из ЕАЭС удельный вес Белоруссии составил 64%, Казахстана – 35%.

Известно, что в теории под интеграцией понимается процесс, в ходе которого нарастающая экономическая взаимозависимость двух или нескольких стран перерастает в сращивание национальных рынков товаров, услуг, капиталов и рабочей силы и на этой основе формируется целостное рыночное пространство. Взаимозависимость стран ЕАЭС, как вытекает из приведенных данных, невысока. В ближайшие годы она вряд ли усилится. Поэтому перспективы интеграционного сближения стран союза не выглядят многообещающе: каждая из стран ЕАЭС, в том числе и Россия, сможет пользоваться режимом преференциальной торговли на рынке, предъявляющим всего 3% глобального спроса. На подавляющей части мировых рынков в отношении экспортеров СНГ будет применяться режим наибольшего благоприятствования, в том числе и с изъятиями, предусмотренными для развивающихся стран, в тех случаях, если какие-то страны СНГ под них подпадают.

Приведенные выше статистические данные свидетельствуют о том, что евразийская интеграция, мягко говоря, топчется на месте. Ни один из описанных в теории интеграционных эффектов в ЕАЭС фактически не проявляется. Ничем не отличается и ситуация в многосторонней ЗСТ СНГ. Но иначе быть не может: существовавшие до создания союза и многосторонней зоны двусторонние отношения стран СНГ строились на принципах свободы торговли с изъятиями для чувствительных секторов хозяйства каждой страны. Соглашения о ТС, ЗСТ СНГ и ЕАЭС лишь перевели эти отношения в многосторонний формат, не изменив их сути. Отечественные специалисты справедливо отмечали, что «создание таможенного союза с перспективой его перерастания в ЕЭП – общая

победа политики и дипломатии России, Казахстана и Белоруссии. Но... стране нужны работоспособные торговые соглашения, а не просто дипломатические победы»²⁹⁸.

Нельзя, конечно, считать, что формируемая на постсоветском пространстве интеграционная группировка вообще неработоспособна. Региональные торговые соглашения, как показывает мировой опыт последних десятилетий, позволяют облегчать экономическое взаимодействие между бизнесом входящих в соглашения стран. Очевидно, что предприниматели стран ЕАЭС, включая российских, с созданием экономического союза получили возможность сокращать издержки по экспортно-импортным операциям на величину, равную стоимости затрат на осуществление таможенных и иных административных процедур при пересечении товарами национальных границ. Это весомый стимул: величина таких затрат в международной торговле достигает 5% от стоимости товара.

Практика показывает, что в экономическом взаимодействии членов ЕАЭС преобладающую роль играет эффект перераспределения ресурсов, тогда как эффект их создания по существу не задействован. Выгоды от участия в региональной интеграции распределяются между партнерами асимметрично. В ходе взаимной беспошлинной торговли топливом страны ЕАЭС, главным образом Россия, передают друг другу нефтегазовые трансферты²⁹⁹, величина которых в 2014 г. составила 6,4 млрд долл., в 2015 г. 4,4 млрд долл. Перераспределение ресурсов дало Белоруссии экономический выигрыш, равный соответственно 7,7% и 5% ВВП, Армении – 2 и 1,6%, Казахстану 0,1 и 0,03% ВВП. Россия в течение двух указанных лет потеряла на перераспределении 0,35% ВВП. Ожидается, что

298. Иванов И.Д. Реальный шаг в постсоветской хозяйственной интеграции // Мировая экономика и международные отношения, 2010, № 9. С. 13.

299. Нефтегазовый трансферт возникает вследствие того, что при осуществлении торговли нефтью и газом в ЕАЭС не взимаются экспортные пошлины, как это имеет место в торговле со странами дальнего зарубежья. В результате страна-покупатель недоплачивает за каждую единицу товара сумму, равную действующей пошлине, и получает товар по цене ниже мировой.

в ближайшие годы величина трансферта будет сокращаться в связи с планируемым Россией изменением налогообложения нефтяной отрасли, но на нее по-прежнему будет оказывать влияние изменение динамики мировых цен на нефть³⁰⁰. С созданием в ЕАЭС общего нефтегазового рынка, намеченного на 2025 г., Россия предполагает отказаться от использования экспортных пошлин на нефть и газ и перейти к изъятию ренты в сфере их добычи через НДС, что позволит устранить перераспределительный эффект нефтегазовых трансфертов.

Незавершенность процессов построения ЕАЭС со всей очевидностью проявляется в его институциональных характеристиках. В сложившихся таможенных союзах действует единый таможенный тариф, существует единая таможенная территория, проводится единая торговая политика в отношении третьих стран. После вступления России в ВТО единый тариф ТС фактически распался на два автономных тарифа. Первый из них – российский тариф, ставки которого в соответствии с обязательствами Российской Федерации должны быть снижены в течение семи лет после ее присоединения к ВТО. Второй тариф – белорусско-казахстанский, содержащий наряду с общими для трех стран российскими ставками еще и 120 позиций, в отношении которых в течение неопределенного времени будут действовать изъятия из тарифа российского³⁰¹. Новой корректировке (расчленению) тариф подвергся после присоединения к ВТО Казахстана (2015 г.), который в соответствии с принятыми им обязательствами должен установить ставки своих пошлин на 3000 товарных позиций на более низком уровне, чем в тарифе ЕАЭС. Возник фактически третий тариф. Товары, ввезенные в Казахстан по сниженным пошлинам, будут выпускаться в оборот только на казахстанский рынок. Чтобы товар получил статус «товар ЕАЭС» и его можно было бы поставлять в другие стра-

300. Кнобель А.Ю. Евразийский экономический союз: перспективы развития и возможные препятствия // Вопросы экономики, № 3, 2015. С. 88–93.

301. ЕЭК адаптировала таможенный тариф к ВТО. <http://www.tks.ru/reviews/2012/07/23/02>.

ны союза, импортеру необходимо будет уплатить ввозные пошлины по ставкам таможенного тарифа ЕАЭС, фактически российского³⁰². Четвертый тариф действует в отношении Армении, для которой на протяжении семилетнего переходного периода сохраняются изъятия по 782 тарифным линиям (более низкие ставки, чем в тарифе ЕАЭС, зафиксированные в обязательствах перед ВТО)³⁰³. Для Киргизии в течение пяти лет также будут действовать ставки пошлин, отличные от ставок ЕАЭС (ставки ВТО). Иначе говоря, единый таможенный тариф ЕАЭС в подписанных соглашениях формально зафиксирован, но не действует.

Единая торговая политика союза в отношении стран за его пределами также остается политической декларацией, необязательной к исполнению. За введением Россией в одностороннем порядке эмбарго на импорт продовольственных товаров из ЕС, Австралии, Норвегии и Канады (с августа 2014 г.), экономических санкций против Турции (с января 2016 г.) и уплаты пошлин по ставкам режима наибольшего благоприятствования на импорт из Украины аналогичных мер со стороны других участников ЕАЭС не последовало.

Само собой, распадение таможенного тарифа на независимые блоки, равно как и отсутствие согласованной торговой политики стран-участниц делают эфемерным единство таможенной территории, увеличивают риски поставок в Россию через территорию стран-членов ЕАЭС продукции третьих стран либо в обход российских санкций, либо по более низким армянским, казахстанским и киргизским пошлинам. Нельзя не отметить также, что принцип единства таможенной территории в ЕАЭС постоянно нарушается: страны—члены достаточно активно применяют нетарифные ограничения доступа на национальный рынок товаров, про-

302. Вступил в силу Протокол о реализации обязательств Казахстана по участию в ВТО. Официальный сайт Евразийской экономической комиссии: eurasiancommission.org. 2016 г., 11 января.

303. Федоровская И.М. Вступление Армении в ЕАЭС//Россия и новые государства Евразии, 2015, № 2. С. 16.

исходящих из стран-партнеров. На начало февраля 2016 г. Белоруссия, например, являлась одним из мировых лидеров в применении ограничительных мер в отношении российского экспорта, используя 11 таких мер. Две ограничительных меры против российских товаров действовало в Казахстане³⁰⁴. Периодически ограничительные меры в отношении партнеров вводит и Россия.

Таким образом, формирование на постсоветском пространстве экономической группировки, в которой на деле свободно перемещались бы товары, услуги и капиталы, далеко не закончено.

Представляется, что налаживание интеграции на постсоветском пространстве не должно превращаться в самоцель. Во главу угла должно быть поставлено не создание мощной интеграционной группировки (это абсолютно нереалистично с учетом экономического веса ее участников), а развитие отечественного производства и повышение жизненного уровня населения. Нынешний подход к процессам интеграционного сотрудничества на постсоветском пространстве нуждается в корректировке, исходя из необходимости обеспечения в первую очередь экономических интересов самой России. Ныне ему, как представляется, не хватает здравого прагматизма и рациональности. А они необходимы: опыт СЭВ со всей очевидностью говорит о том, что весомые льготы и привилегии, предоставляемые странам—партнерам, вовсе не гарантируют сохранения на все времена политического и военно-стратегического единства, масштабов экономического взаимодействия между участниками альянса.

Не стоит к тому же забывать, что создание ЕАЭС стало возможным исключительно в результате проявления политической воли нынешними первыми лицами государств-членов и поэтому перспективы реализации евразийского проекта зависят от возможностей сохранения курса на

304. Реестр ограничительных мер. Информация по состоянию на 1 февраля 2016 г. Портал внешнеэкономической информации: www.ved.gov.ru.

интеграцию теми национальными лидерами, которые придут им на смену.

10.2. ИНТЕГРАЦИОННЫЕ НАМЕРЕНИЯ РОССИИ: ВОЗМОЖНОСТИ И ОГРАНИЧЕНИЯ

Грядущее изменение режимов регулирования торговых и инвестиционных потоков на рынках полусотни стран, входящих в ТТП и ведущих переговоры о создании ТТИП и РВЭП, осложнит для российских производителей, экспортеров и инвесторов условия доступа на рынки этих стран, поглощающих в настоящее время около 78% мирового экспорта товаров и 66% прямых иностранных инвестиций. Поэтому перед Российской Федерацией объективно встает выбор: либо продолжать концентрировать усилия на формировании сугубо регионального экономического пространства, либо подключиться к одному из двух формируемых экономических суперблоков – ТТП или РВЭП.

Россия как член Форума АТЭС, одобрявшего упоминавшуюся выше «дорожную карту» продвижения участников Форума к Азиатско-Тихоокеанской зоне свободной торговли, по логике должна была бы присоединиться к ТТП. Однако она считает, что создание ТТП «вряд ли помогает устойчивому развитию в АТР», поэтому АТЭС следует продолжить курс на повышение ее роли «в качестве координатора различных интеграционных инициатив, направленных на формирование в регионе общего, открытого и недискриминационного рынка, свободного от блоковых барьеров», выполнение пекинской «дорожной карты»³⁰⁵.

Уместно в связи с этим вспомнить, что Российская Федерация стала членом Форума АТЭС в 1998 г., уже после того, как официальной целью этой организации было провозглашено создание в регионе к 2020 г. зоны свободной торговли и инвестиций. Присоединение к АТЭС означало, что Россия эту

305. Путин В.В. АТЭС: к открытому, равноправному сотрудничеству в интересах развития// Российская газета, 2015, 17 ноября.

цель разделяет и намерена участвовать в ее реализации. Однако, судя по официальным заявлениям, отношение к Транстихоокеанскому партнерству в государственных органах весьма критическое. В отношении РВЭП вообще хранится молчание, хотя некоторые отечественные эксперты считают, что участие в нем было бы для РФ наиболее перспективным и комфортным в политическом и экономическом плане³⁰⁶.

Вместе с тем, судя по неоднократно звучавшим в период до завершения переговоров о ТТП заявлениям российского руководства, РФ намерена была противопоставить конструируемым интеграционным объединениям идею создания единого экономического пространства от Лиссабона до Владивостока. Внешне этот проект выглядит привлекательно и укладывается в русло тенденции глобализации регионализма. Вполне очевидно, что его реализация могла бы принести экономические выгоды и России, и ЕС.

Развитию экономического сотрудничества России и ее партнеров по ЕАЭС с объединенной Европой благоприятствует целый ряд факторов. Это – их географическая близость, позволяющая быстро и с относительно меньшими затратами осуществлять транспортировку внешнеторговых грузов и передачу информации, поддерживать регулярные деловые контакты между представителями бизнеса. Это – развитая и разветвленная сеть коммуникаций для доставки товаров и пассажиров, дающая возможность использовать как в отдельности, так и в комбинации практически все виды транспорта: железнодорожный, морской, автомобильный, трубопроводный и авиационный. Это – налаженные и прочные связи между предприятиями и фирмами обеих сторон, имеющие зачастую длительную историю. Это, наконец, взаимодополняемость экономик, выражающаяся в неодинаковой обеспеченности природными ресурсами и разной степени развития обрабатывающих отраслей промышленности и

306. Кадочников П.А., Пономарева О.В. Формирование Всеобъемлющего регионального экономического партнерства: перспективы и последствия // Российский внешнеэкономический вестник, 2014. № 10. С. 9.

сферы услуг, что способствует взаимному экономическому обмену. Вполне очевидно, что стимулирующее влияние всех названных факторов не исчезнет и в перспективе. Интеграционное взаимодействие со странами ЕС, располагающими внушительным технологическим и финансовым потенциалом, современными методами управления и организации производства, может помочь России в осуществлении технологической и институциональной модернизации экономики.

Единая Европа в российском обмене товарами, услугами и капиталом с внешним миром играет ведущую роль. По итогам 2015 г. на страны ЕС приходилось чуть меньше половины внешнеторгового оборота РФ (45%), 48% российского экспорта товаров и 39% их импорта³⁰⁷. В общем объеме накопленных прямых иностранных инвестиций в РФ удельный вес ЕС составляет почти 73%. От взаимодействия с Евро-союзом существенно зависят стабильность отечественной экономики, воспроизводственных процессов в ней, уровень насыщения товарами отечественных рынков.

К настоящему времени отечественными специалистами проведены оценки последствий мягкой формы интегрирования Европы и Азии, учитывающие только эффект от создания зоны свободной торговли ЕАЭС-ЕС и абстрагирующиеся от изменения ВВП по другим причинам. По их мнению, снижение импортных пошлин в рамках ЗСТ в краткосрочной перспективе приведет в странах ЕАЭС к следующим эффектам:

- росту реальных доходов в экономике за счет снижения цен на потребительские, промежуточные и инвестиционные товары;
- переключению потребления с товаров, производимых в ЕАЭС и других странах, на европейские товары;
- росту импорта из ЕС и вытеснению отечественного производства, что повлечет за собой перелив рабочей силы и капитала из менее эффективных отраслей в более эффективные;

307. Внешняя торговля Российской Федерации по основным странам и группам стран в январе–декабре 2015 г. Официальный сайт ФТС России. www.customs.ru.

- частичной компенсации снижения спроса на национальную продукцию за счет роста доходов.

Модельные расчеты показывают: при обнулении импортных пошлин Евразийский экономический союз в целом, а также Россия и Казахстан в отдельности могут получить положительный экономический эффект. Наибольший выигрыш получит Россия (0,8% ВВП в краткосрочной перспективе и 2% – в долгосрочной), менее значительный – Казахстан (0,6 и 1,2% соответственно). Белоруссия же может оказаться в проигрыше в краткосрочной перспективе, потеряв 0,6% ВВП. Однако в долгосрочной перспективе ВВП Белоруссии выйдет на уровень, существовавший до создания ЗСТ. Совокупный выигрыш России и Казахстана в краткосрочной перспективе может достигнуть 16 млрд долл., в долгосрочной – 42 млрд долл. Потери Белоруссии (около 400 млн долл.) теоретически могут быть компенсированы путем перераспределения внутри ЕАЭС общего выигрыша от интеграции, для чего должен быть найден соответствующий механизм. Что касается ЕС, то влияние либерализации торговли с ЕАЭС на его экономику также будет положительным, но не таким уж значимым (0,1–0,2% прироста ВВП)³⁰⁸.

Между тем отношения между Россией и Евросоюзом в 2014 г. серьезно осложнились из-за принципиальных расхождений сторон в оценке причин политического кризиса на Украине и путей выхода из него. Европейский союз вслед за США ввел в отношении России секторальные экономические санкции, Российская Федерация в качестве ответных мер применила эмбарго на поставку отдельных продовольственных товаров из стран ЕС.

Однако ухудшение отношений России с Евросоюзом, как отмечают российские и европейские эксперты, началось задолго до событий на Украине. По мнению части из них, недоверие и непонимание сторон стало ныне таким глубоким, каким оно не было в годы «холодной войны».

308. Кнобель А.Ю., Чокаев Б.В. Возможные экономические последствия торгового соглашения между Таможенным и Европейским союзами // Вопросы экономики, № 3, 2014. С. 74–75.

Анализ событий последних лет позволяет констатировать, что в Брюсселе все больше проявляются антироссийские настроения. Политика ЕС в отношении России заметно ужесточилась после приема в него новых членов – европейских стран, входивших ранее в СЭВ, и бывших прибалтийских республик СССР. Руководящие органы Евросоюза постоянно сталкиваются с необходимостью принимать во внимание радикальные позиции отдельных своих новоиспеченных членов, продиктованные зачастую их политическими амбициями.

Отечественные специалисты также указывают, что стал очевидным разрыв между амбициозными политическими декларациями сторон и медленным прогрессом и невысокой результативностью практического сотрудничества. Они отмечают, что результаты сотрудничества Россия-ЕС «не выходят за рамки политических деклараций и не являются последовательными шагами в направлении стратегического партнерства. ... Там, где взгляды не совпадают, Россия и ЕС жестко отстаивают свои собственные позиции и не проявляют готовности к поиску компромиссов»³⁰⁹.

В экономическом сотрудничестве России и объединенной Европы возник целый ряд «болевых точек», сдерживающих его развитие³¹⁰. Лидеры Евросоюза не демонстрируют энтузиазма в отношении идеи формирования в перспективе зоны свободной торговли между ЕС и ЕАЭС, предлагаемой руководством РФ.

Тем не менее, несмотря на беспрецедентное охлаждение отношений с ЕС, российские официальные лица не без оснований продолжают говорить, что «безальтернативность формирования единого экономического и гуманитарного пространства от Атлантики до Тихого океана с опорой на

309. Данилов Д.А. Россия – ЕС: особенности политического диалога // Колл. монография «Европейский Союз в XXI веке: время испытаний» / Под ред. О.Ю. Потемкиной (отв. редактор), Н.Ю. Кавешникова, Н.Б. Кондратьевой. М.: Изд. «Весь Мир», 2012 С. 522–523.

310. Подробнее см.: Оболенский В.П. Перспективы формирования европейско-азиатского экономического пространства в условиях осложнения отношений России с ЕС // Российский внешнеэкономический вестник, 2015, № 6. С. 10–19.

принципы взаимного уважения и широкого сотрудничества очевидна для всех»³¹¹. Конечно, приведенное и подобные высказывания можно, скорее всего, расценивать как сигнал Евросоюзу о готовности РФ восстановить нормальные политические отношения, торговые и инвестиционные связи. Нынешние политические события не дают оснований полагать, что время для предметного диалога ЕС-ЕАЭС в отношении евразийской интеграции уже наступило.

В осложнившихся международных условиях России, видимо, не удастся форсировать интеграционный процесс на европейском направлении. ЕС и Российская Федерация признают, что возвращение в их отношениях к формуле *business as usual* невозможно. В этой связи министры иностранных дел ЕС в марте 2016 г. на заседании в Брюсселе выработали принципы новой стратегии взаимодействия с Россией, оговорив, что ключевым элементом любого существенного изменения подхода к отношениям с ней может быть имплементация Минских соглашений по урегулированию конфликта на Востоке Украины. Кроме того, ЕС полагает, что будущее сотрудничество с Россией должно развиваться не в ущерб его отношениям со странами Восточного партнерства и Центральной Азии³¹².

Имеющиеся модельные расчеты показывают, что последствия от возможного подписания ЕЭК соглашений о ЗСТ с неевропейскими странами более скромны, чем с ЕС. Свободная торговля в рамках ТТП может принести России дополнительно 0,3% ВВП (примерно 6 млрд долл.) в краткосрочной перспективе и 0,9% ВВП (19 млрд долл.) – в долгосрочной. Аналогичное соглашение с блоком АСЕАН сулит еще меньший эффект: 0,08% (1,5 млрд) и 0,25% ВВП (4,5 млрд долл.) соответственно, соглашение с Вьетнамом – 0,02

311. Алексей Лихачев: Необходимость формирования единого экономического и гуманитарного пространства от Атлантики до Тихого океана очевидна для всех/<http://economy.gov.ru/mines/about/structure/depeurope/20116130104>.

312. Черненко Е. Евросоюз согласовал пять принципов отношений с Россией/Коммерсантъ, 2016, 15 марта.

и 0,05% прироста ВВП (0,3 и 0,9 млрд долл.)³¹³. И это вполне естественно: российский товарооборот с единой Европой намного превышает объемы торговли с указанными странами и альянсами. Однако все эти оценки и предположения — чисто экономические выкладки, не учитывающие специфику современной геополитической ситуации, которая за последние два с половиной года резко изменилась и продолжает меняться.

В условиях маловероятной в среднесрочной перспективе отмены санкций в отношении России со стороны США, ЕС и некоторых других стран Совет безопасности России пришел к выводу, что стране следует готовиться к длительному противостоянию с Западом. Президент РФ В. Путин на заседании Совета заявил, что для этого будут проанализированы все потенциальные риски в экономике, финансовой и информационной сферах³¹⁴.

Политологи считают, что речь идет, по-видимому, о целой эпохе отстраненности и враждебности между Россией и странами, взявшими на вооружение антироссийские санкции. В этих условиях значение поддержки России со стороны развивающихся стран, в первую очередь Китая, Индии, Бразилии, ЮАР и других государств очевидно возрастает. В свете скромных результатов интеграции в СНГ, как отмечают эксперты, у Москвы остается фактически единственный вариант международного позиционирования — в качестве части «глобального Незапада». Влившись в ряды незападных стран, Россия может занять в них не последнее место. Эксперты-политологи полагают, что отказ от активного сближения с незападными странами может поставить Россию в незавидное положение между «теми, кто перестал быть партнером, и теми, кто им не стал»³¹⁵.

Если согласиться с такой точкой зрения, то переориентация части трансграничных торговых и инвестиционных

313. Кнобель А.Ю. Указ соч. С. 96.

314. Козлов П. Сто лет одиночества // Ведомости, 2015, 6 июля.

315. Тренин Д.В. Россия и Незапад // Ведомости, 2015, 6 июля.

потоков России с Европы на страны Азии, Латинской Америки и в какой-то степени Африки становится императивом торговой политики. Из этого вытекает, что для Российской Федерации на нынешнем этапе наиболее приемлемым направлением интеграции становится участие во Региональном всеобъемлющем экономическом партнерстве, в переговорах о формировании которого участвуют главным образом развивающиеся страны.

Однако практика двух последних двух лет показывает, что у переключения торговых и инвестиционных потоков на азиатское направление есть очевидные минусы. На рынках стран Азии фактически отсутствует продукция необходимого технологического уровня, доступ к заемному капиталу оказывается существенно более сложным, а стоимость кредитов — более высокой, чем на западных рынках³¹⁶.

В сложившейся ситуации Россия в качестве ответа на вызовы трансконтинентального регионализма предложила ЕАЭС провести консультации с членами ШОС и АСЕАН о формировании экономического партнерства. Оно, по мнению Москвы, первоначально могло бы «сосредоточиться на вопросах защиты капиталовложений, оптимизации процедур движения товаров через границы, совместной выработки стандартов для продукции следующего технологического поколения, на взаимном открытии доступа на рынки услуг и капиталов»³¹⁷. Чиновники, готовившие эту инициативу, рассчитывают, что договоренности об экономическом партнерстве в российском формате, не предусматривающем обсуждение вопросов снижения пошлин, могут быть достигнуты примерно за два года³¹⁸.

Нынешний российский подход к процессу выработки новых норм и правил международного обмена в рамках

316. *Афонцев С.А.* Выход из кризиса в условиях санкций: миссия невыполнима? / Вопросы экономики, 2015, № 4. С. 27,31.

317. Послание Президента Федеральному Собранию. <http://www.kremlin.ru/events/president/news/50864>.

318. Правила игры услышал в послании президента руководитель азиатской программы Московского центра Карнеги А. Габуев / Коммерсантъ, 04.12.2015.

трансконтинентальных РТС, выходящих за рамки компетенции ВТО, рождает стойкие ассоциации с советским периодом, когда деятельность ГАТТ, направленная на облегчение мировой торговли, квалифицировалась как империалистический диктат. Руководствуясь идеологическими соображениями, Советский Союз на протяжении полувека игнорировал многосторонние торговые переговоры, предметом которых было формирование единых для всех стран механизмов регулирования международной торговли. И лишь с присоединением к многосторонней торговой системе Россия получила возможность стать полноправным участником таких переговоров и отстаивать в их ходе свои национальные интересы так же, как это делают другие страны—члены ВТО.

Новая российская инициатива ЕАЭС—АСЕАН—ШОС на фоне уже достигнутых и возможных договоренностей о создании мегарегиональных РТС выглядит легковесно: она оставляет в стороне важнейший элемент интеграционного взаимодействия — снятие либо максимальное снижение тарифных барьеров на пути движения товаров, без которого такое взаимодействие может не дать желаемого эффекта. По охвату областей совместного регулирования она заметно уступает проектам ТТП, ТТИП и РВЭП, «дорожной карте» АТЗСТ.

Конечно, даже в случае налаживания мягкой формы интеграции (зоны свободной торговли) с азиатскими странами, равно как и со странами Европы, России и ее партнерам по ЕАЭС придется полностью или в значительной степени открыть свой рынок для товаров из этих стран. Не исключено, что потери от такого раскрытия внутреннего рынка с учетом низкой конкурентоспособности большинства их обрабатывающих отраслей могут превысить выгоды от либерализации доступа на рынки стран-партнеров. Не надо, в частности, забывать и того, что в результате тарифного разоружения Россия потеряет часть вносимых в федеральный бюджет поступлений от импортных пошлин.

Опыт переговоров о присоединении России к ВТО показывает, что в ходе выработки условий интеграции на любом направлении обязательно должны учитываться в полной мере позиции национального бизнеса. Недостаточное внимание государственных органов к его интересам привело к тому, что окончательные договоренности с ВТО, касающиеся снижения импортных пошлин на некоторые виды продукции, стали сюрпризом для предпринимателей. Обязательства России незначительно уменьшить средневзвешенную ставку пошлин (на 3,2 п.п. в течение семи лет) вызвали сильнейшую негативную реакцию ряда политических партий, общественных деятелей, представителей бизнеса и экспертного сообщества. Поэтому государству и бизнесу было бы необходимо общими усилиями отладить существующую систему взаимодействия по вопросам торговой политики. Практика других стран показывает, что только при наличии подобной системы возможно построение наиболее оптимального торгово-политического режима.

При любом векторе желательной для нее интеграционной политики Россия оказывается в институциональной «ловушке»: она теперь неправомочна самостоятельно, в индивидуальном порядке заключать какие-либо торговые соглашения с любыми торговыми партнерами, поскольку передала вопросы торговой политики на наднациональный уровень — в Евразийскую экономическую комиссию. С учетом неопределенности позиций всех участников ЕАЭС, включая Россию, относительно направлений интеграционного сотрудничества этого экономического союза выработка соответствующих договоренностей в ЕЭК может затянуться на неопределенно долгое время.

* * *

Россия в настоящее время по существу индифферентна к зародившемуся процессу глобализации регионализма, замкнулась на выстраивании Евразийского экономического союза. Дистанцирование России от переговоров о трансре-

гиональном интеграционном взаимодействии по существу равноценно ее добровольному отказу от участия в выработке новых норм и правил международного экономического обмена, унификации механизмов регулирования экономической жизни и формировании институциональной однородности в странах-участницах создаваемых экономических суперблоков.

Даже в новой, обострившейся для России международной обстановке, выдвинутая ею идея формирования общего экономического пространства от Атлантики до Тихого океана остается наиболее предпочтительным для России вариантом интеграционного взаимодействия. Реально осуществимым направлением такого взаимодействия для нее в ближайшие годы может быть также участие в Региональном всеобъемлющем экономическом партнерстве. Новая интеграционная инициатива России – создание экономического партнерства ЕАЭС со странами ШОС и АСЕАН, в котором сохранятся тарифные барьеры на пути передвижения товаров, не представляется притягательной для возможных партнеров.

Но какой бы выбор ни сделала Россия, повышение ее роли в международной торговле и трансграничном обмене инвестициями, как представляется, будет зависеть не столько от форм и направлений ее участия в глобализирующемся на межконтинентальном уровне экономическом пространстве, сколько от успешного решения стоящих перед страной социально-экономических задач, прежде всего осуществления модернизации экономики. Только она может позволить наладить на новой технологической базе производство готовой продукции надлежащего качества, которая наряду с традиционными товарами отечественного экспорта могла бы быть востребована на рынках стран формируемых торговых суперблоков и на равных конкурировать с иностранными товарами на внутреннем рынке. Это, в свою очередь, снизит нынешнюю сильнейшую зависимость России от изменений мировой конъюнктуры.

ЛИТЕРАТУРА

Афонцев С.А. Выход из кризиса в условиях санкций: миссия невыполнима? // Вопросы экономики, 2015, № 4. С. 20–36.

Внешняя и взаимная торговля товарами Евразийского экономического союза. Официальный сайт Евразийской экономической комиссии: eurasiacommission.org.

Внешняя торговля и предпринимательство России на рубеже XXI века / Под ред. С.А. Ситаряна и С.А. Смирнова. М.: Наука, 2000.

Евразийский интеграционный проект: эффекты и проблемы реализации / Под общей ред. С.П. Глинкиной. М.: Институт экономики РАН, 2013.

Европейский союз в XXI веке: время испытаний» / Под ред. О.Ю. Потемкиной (отв. редактор), Н.Ю. Кавешникова, Н.Б. Кондратьевой. М.: Изд. «Весь Мир», 2012.

Зарицкий Б.Е. Трансатлантическое партнерство: позиция ФРГ // Международная жизнь, 2015, ноябрь. С. 96–110.

Зевин. Региональная интеграция на рубеже тысячелетий // Мир перемен, 2014, № 2. С. 117–133.

Головнин М.Ю., Пылин А.Г., Ушкалова Д.И. Концептуальные подходы к формированию интеграционных объединений в «поясе соседства» России // Мир перемен, 2014, № 2. С. 134–159.

Кнобель А.Ю. Евразийский экономический союз: перспективы развития и возможные препятствия // Вопросы экономики, 2015, № 3. С. 87–108.

Кнобель А.Ю., Чокаев Б.В. Возможные экономические последствия торгового соглашения между Таможенным и Европейским союзами // Вопросы экономики, 2014, № 3. С. 68–87.

Козлов П. Сто лет одиночества // Ведомости, 2015, 6 июля.

Оболенский В.П. Перспективы формирования европейско-азиатского экономического пространства в условиях

осложнения отношений России с ЕС//Российский внешнеэкономический вестник, 2015, № 6. С. 10–19.

Портал внешнеэкономической информации: www.ved.gov.ru.

Путин В.В. АТЭС: к открытому, равноправному сотрудничеству в интересах развития//Российская газета, 2015, 17 ноября.

Россия в цифрах 2016. М.: Росстат, 2015.

Спартак А.Н. Перспективы евразийской экономической интеграции и ее позиционирование в глобальном экономическом пространстве. М.: Отделение глобальных проблем и международных отношений РАН, 2012.

Спартак А.Н. Трансатлантическое торговое и инвестиционное партнерство: возможные эффекты для России и ЕАЭС//Российский внешнеэкономический вестник, 2016, № 6. С. 3–17.

Таможенная статистика внешней торговли Российской Федерации. База данных. Официальный сайт Федеральной таможенной службы РФ: www.customs.ru.

Статистика внешнего сектора. Официальный сайт Банка России: www.cbr.ru.

Тренин Д.В. Россия и Незапад//Ведомости, 2015, 6 июля.

Федоровская И.М. Вступление Армении в ЕАЭС//Россия и новые государства Евразии, 2015, № 2. С. 9–19.

Чижов В.А. Россия и Европейский союз – 20 лет спустя//Международная жизнь, 2014, июнь. С. 2–11.

Шишков Ю.В. Интеграционные процессы на пороге XXI века. Почему не интегрируются страны СНГ. М.: НП «III тысячелетие», 2001.

24. UNCTAD Handbook of Statistics 2015. Официальный сайт ЮНКТАД: www.unctad.org.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

За последние два с половиной года масштабы торговли товарами и услугами и обмена капиталом обмена с внешним миром у России беспрецедентно сократились. Это связано частично с кризисом в отечественной экономике, а в решающей степени — с ухудшением внешних условий: снижением цен на нефть и другие сырьевые товары, введением западными странами секторальных санкций в отношении России и ответных мер со стороны РФ. Как следствие уменьшился вклад внешнеэкономических связей в экономический рост, обеспечение сбалансирования спроса и предложения на внутреннем рынке, включая валютный его сегмент, обновление технологической базы отечественных предприятий и решение социально-экономических задач. Последствия изменившихся внешних условий, скорее всего, будут ощущаться достаточно долго, что должно учитываться при формулировании экономической стратегии страны.

Государство достаточно адекватно отреагировало на новые внутренние и внешние вызовы, объявив об усилении акцентов в экономической политике на поддержку несырьевого экспорта и налаживание импортозамещения. И то, и другое могут помочь перейти к восстановительному росту. Но поддержка экспорта и импортозамещение могут дать необходимый эффект лишь в том случае, если отечественные предприятия за пределами ТЭК и ОПК смогут наладить производство продукции и услуг, сопоставимых с зарубежными аналогами по критериям цена/качество.

Поэтому главным ответом на нынешние вызовы может и должна стать, причем не на словах, а на деле, согласованная и последовательная работа государства и бизнеса, направленная на повышение конкурентоспособности отраслей и предприятий с помощью их технологического обновления. Это

означает, что России предстоит перейти от стадии конкуренции на основе факторов производства (природных ресурсов, земли, рабочей силы) к стадиям конкуренции, опирающимся на инвестиции и инновации. Это позволит отечественным предприятиям и фирмам расширить участие в мировых цепочках добавленной стоимости за пределы начальных звеньев, где создается только продукт для дальнейшей переработки в других странах, и включиться в средние и конечные звенья таких цепочек, стать ближе к конечному спросу, к уровню максимальной добавленной стоимости. В новых условиях особое значение приобретает углубление производственных и научно-технических связей с зарубежными фирмами, встраивание в транснациональные воспроизводственные комплексы, а также создание таких комплексов на собственной основе.

Вполне понятно, что такой переход к другим стадиям конкуренции может рассматриваться лишь как стратегическая задача: для ее реализации потребуются обеспечить предсказуемость экономической политики, улучшение инвестиционного климата, формирование полноценной конкурентной среды, более продуктивную работу национальной инновационной системы, чего нельзя добиться в короткие сроки. Но начинать продвижение к данной цели необходимо уже сейчас.

Первым шагом на этом пути должно стать стимулирование инвестиций в обрабатывающие отрасли, в том числе путем государственно-частного партнерства, использования средств Фонда развития промышленности, специальных инвестиционных контрактов, механизмов проектного финансирования. Без максимизации вложений в приоритетные проекты, формирующие новую ресурсно-инновационную внешнеэкономическую специализацию страны, диверсификация и стабильный рост экспорта, ослабление сильнейшей зависимости России от мировой конъюнктуры и ее импортной зависимости окажутся невозможными. Весьма важным было бы создать условия для активизации притока в

страну иностранных инвестиций, сократив, например, число существующих ограничений на доступ зарубежного бизнеса в отдельные сектора промышленности и сферы услуг.

Реализация линии на импортозамещение не отменяет насущной необходимости максимального использования всех возможностей для закупок иностранных технологий в овещественном (оборудование) и неовещественном (лицензии, патенты, ноу-хау) виде, а также приобретения в других странах не выпускаемых в России промежуточных товаров. Мировой и отечественный опыт убедительно свидетельствуют о том, что технологическое переоснащение экономики собственными силами – трудновыполнимая задача.

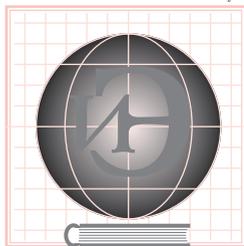
Непременное условие стабильного развития внешнеэкономических связей – сохранение открытости экономики и ее постепенное повышение в соответствии с тенденциями, которые в последние годы все больше укрепляются в мировой экономике. Россия в настоящее время по существу индифферентна к зародившемуся процессу формирования трансконтинентальных интеграционных группировок, замкнулась на выстраивании Евразийского экономического союза. Дистанцирование России от переговоров по созданию таких группировок по существу равноценно ее добровольному отказу от участия в выработке новых норм и правил международных экономических отношений, может отбросить ее в число аутсайдеров мирохозяйственных связей, живущих по нормам предыдущего века.

Выдвинутая Россией идея формирования общего экономического пространства от Атлантики до Тихого океана остается наиболее предпочтительным для России вариантом интеграционного взаимодействия как с точки зрения возможного экономического эффекта, так и в плане наличия благоприятных предпосылок – географической близости, экономической взаимодополняемости, развитой транспортной инфраструктуры, налаженных отношений между бизнесом.

Реально осуществимым направлением интеграционного взаимодействия для Российской Федерации в ближайшие

годы может быть также участие во Всеобъемлющем региональном экономическом партнерстве. Новая интеграционная инициатива России – создание экономического партнерства ЕАЭС со странами ШОС и АСЕАН – не обещает ей сколько-нибудь значимых экономических выгод и не выглядит притягательной для возможных партнеров.

Российская академия наук



Институт экономики

Редакционно-издательский отдел:

Тел.: +7 (499) 129 0472

e-mail: print@inecon.ru

Сайт: www.inecon.ru

Научное издание

**Внешнеэкономические связи России:
современные вызовы и возможные ответы**

Оригинал-макет *Валериус В.Е.*

Редактор *Полякова А.В.*

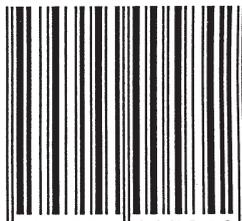
Компьютерная верстка *Сухомлинов А.Р.*

Подписано в печать 08.12.2016. Заказ № 40

Тираж 300 экз. Объем 14,8 уч.-изд. л.

Отпечатано в ИЭ РАН

ISBN 978-5-9940-0584-2



9 785994 005842