

И. А. Лаврухина
П. С. Лемещенко

ГЛОБАЛЬНАЯ ПОЛИТЭКОНОМИЯ

*Допущено
Министерством образования Республики Беларусь
в качестве учебного пособия
для студентов учреждений высшего образования
по специальности «Экономическая теория»*

УДК 339.9.01(075.8)

ББК 65.012.4я73-1

Л13

Рецензенты:

кафедра менеджмента, технологий бизнеса и устойчивого развития
Белорусского государственного технологического университета
(заведующий кафедрой доктор экономических наук,
профессор *И. В. Новикова*);
доктор экономических наук, профессор
Г. А. Шмарловская

Лаврухина, И. А.

Л13 Глобальная политэкономия : учеб. пособие / И. А. Лаврухина,
П. С. Лемешенко. — Минск : БГУ, 2021. — 375 с.
ISBN 978-985-881-040-5.

Раскрываются теоретические и практические аспекты современных политико-экономических проблем глобальной экономики. На основе соединения экономического, социального и политического анализа и с учетом достижений мировой политико-экономической мысли выявляются важнейшие закономерности взаимодействия экономической и политической систем общества в условиях глобализации.

Для студентов учреждений высшего образования, обучающихся по специальности «Экономическая теория».

УДК 339.9.01(075.8)

ББК 65.012.4я73-1

ISBN 978-985-881-040-5

© Лаврухина И. А.,
Лемешенко П. С., 2021
© БГУ, 2021

||| ВВЕДЕНИЕ

Обращаясь к истории социально-экономического развития, анализу успехов и проблем этого важного процесса, можно заметить, что старт современной экономической цивилизации во всей ее сложности и противоречивости заложила именно политэкономия. По задумке ее родоначальника А. Монкретьена (1576–1621), политэкономия возникла как «наука королей». Кроме общих закономерностей развития науки в целом, противоречивая динамика политэкономии обусловлена также спецификой предмета, направленностью, выводами. Отражая принципы развития производительных сил, она смело встраивается в ряды естественных наук, являясь беспристрастной и объективной. Однако в сфере производственных отношений субъектов хозяйствования, интересов политиков, общественных отношений широкого круга населения политэкономия подвержена воздействию политической и денежной власти, давлению крупных монополий, очевидному и неочевидному влиянию иных информационных источников.

Политэкономия блестяще выполнила задачу теоретико-идеологической «отладки» магистрального пути развития капитала, его форм и ступеней. Капитал со всеми его институтами сориентировал экономическую науку на решение задач по оптимальному функционированию денежно-капиталистической системы хозяйствования. Предполагалось, что сложившиеся базовые общественно-политические институты останутся неизменными. Однако, как показала практика, и деньги, и капитал с его формами, и общественно-политические институты претерпевали существенные изменения, что вновь потребовало актуализации политэкономии, но уже на новом, глобальном, уровне.

Ниже приведены названия зарубежных периодических изданий, которые подтверждают, что как академическая дисциплина политэкономия сохраняет свое значение: «Журнал политической экономии» (Чикагский университет); «Журнал политической экономии» (Шотландия); «Австралийский журнал политической экономии», «Северный журнал политической экономии» (Исландия); «Бюллетень политической экономии» (Индия); «Журнал экономики и политэкономии» (Турция); «История политической экономии», «Международный журнал политической экономии», «Бразильский журнал политической экономии», «Политэкономия коммуникаций» (США); «Исследования в политической экономии» (Канада); «Экономика и проблемы политэкономии» (Украина). Совсем недавно в Российской Федерации начал издаваться журнал «Вопросы политической экономии», получивший большой резонанс и высокую оценку в базе данных «Российский индекс научного цитирования» (РИНЦ). Данный далеко не полный перечень авто-

ритетных изданий показывает, что политэкономия — это наука, включающая в орбиту своего исследования глобальные проблемы. Она развивается вместе с новыми острыми вопросами, расширяя предмет, методологию и инструменты изучения, но при этом сохраняя свою классическую основу и реальную практическую направленность.

Выяснение направлений *социально-экономического развития*, поиск причин бедности и путей успеха, благополучия стран — стержневые проблемы истории эволюции экономической науки. Классическая политэкономия — первая законченная теоретическая форма, относительно сложившаяся и признанная наука не только об экономическом росте и динамике, но и о *хозяйственном развитии*. Проведена упорная, долгая, противоречивая работа, заключающаяся в поиске стратегии, источников и форм эволюции человеческого общества. Простые вопросы (например, о том, какой труд сегодня является производительным; какие законы регулируют отношения распределения глобальной и национальных систем и т. д.) выступают камнем преткновения и сегодня. В настоящее время эту же проблему, т. е. вопрос развития (не роста), но уже в современных условиях попытались решить через категорию «инновации». Правда, успехи здесь не только постсоциалистических, но и всех остальных стран более чем скромные, о чем свидетельствуют *результаты мирового общего кризиса 2008 г.*, ориентирующие в том числе и на необходимость кардинальных изменений в области экономической науки.

Критический анализ гносеологических возможностей и ограничений современной экономической науки представлен во многих работах, однако они не впечатляют белорусских авторов в должной мере. «Мне не очень нравится словосочетание “экономическая наука”, которое кажется мне невероятно надменным и которое может внушить о том, что экономика обладает особой научностью, отличающей ее от прочих социальных наук. Я предпочитаю словосочетание “политическая экономия”, которое, возможно, звучит несколько старомодно, но обладает тем достоинством, что отражает единственно приемлемую особенность экономики в рамках общественных наук, которая заключается в ее политическом, нормативном и нравственном измерении. С самого своего появления политическая экономия стремится научно или по крайней мере рационально, систематически и методически исследовать, какой должна быть идеальная роль государства в социальной и экономической организации страны, какие государственные институты и политические меры приближают нас к идеальному обществу»¹.

Историко-теоретическая роль политэкономии, которую сегодня надо принимать во внимание, чтобы понять смысл и назначение глобальной политэкономии, заключается в следующем.

¹ Пикетти Т. Капитал в 21 веке. М., 2015. С. 702.

1. Политэкономия сформировала целостный взгляд на сложившееся мироустройство, эволюцию хозяйственных отношений, их форм.

2. Данная целостность проявилась в исследовании системы объективных экономических законов и отношений человеческого общения (производство, распределение, обмен и потребление); оформился предмет экономики как науки в ее классической интерпретации, предложив практике ее адекватный хозяйственно-политический образ и перспективную модель эволюции.

3. Политэкономия позволила (и в этом плане она незаменима) определить стратегию и динамику политэкономического, природно-технологического и социокультурного развития.

4. Предметная определенность, методология, категориальный аппарат содействовали выявлению потенциала, движущих сил складывающегося способа производства, основанного не просто на частной собственности, но на производительном капитале.

5. Политэкономия зафиксировала «несущую конструкцию», или основу, общественно-экономического устройства как органическую составляющую определенного технологического способа производства, общественного уклада, экономической и морально-этической нормы поведения, политико-правового механизма координации и защиты интересов индивидов, их собственности. Это зафиксировано в структуре категории «стоимость».

6. На основе складывающихся тенденций в траектории институциональных изменений политэкономический анализ позволил сделать прогноз возможных противоречий циклического развития с выявлением соответствующих форм их разрешения. Это нельзя заменить сценариями.

7. Политэкономия предоставляет методологическую и инструментальную базу для анализа в едином фокусе другим, более конкретным, экономическим дисциплинам.

Конечно, политэкономия — наука «раздражающая», поскольку, раскрывая сущность явлений, может выдать тайну общественных отношений.

Еще один парадокс времени заключается в том, что знание, чувство государственно-державного интереса, понимание обычными людьми (и даже облеченными властью) механизмов его реализации в рамках международных институтов сегодня мало кому присущи и приемлемы в активной деятельности. Особенно это касается населения и политиков, проживающих в странах постсоциалистического пространства, которые быстро восприняли идеи мировых человеческих ценностей. Это происходит в период роста дифференциации людей в мире не только по имущественному, но и по иным социально-экономическим признакам, которые вместе с другими факторами приводят к росту международной напряженности, терроризму, ограничению человеческой свободы, неуверенности в будущем и его неопределенности.

После распада социалистической системы мир, где «большая политика» формировалась в зоне интересов двух империй, приобрел монополярный вид, но с явно выраженными чертами нового империализма. Однако здесь речь идет уже об империализме не какой-то одной страны, хотя отдельные государства и регионы пытаются закрепить свое абсолютное господство в мире. Если говорить о современной конкуренции (о чем пишут в неоклассических пособиях по экономике), то в первую очередь это конкуренция (столкновение) за новый передел мира и влияние в нем. Для этого применяются самые разные средства и методы: от традиционных до более искусных, обусловленных развитием компьютерных и политических технологий, информационно-коммуникативных отношений. Здесь можно говорить о функциональном империализме. Общий смысл его заключается в том, что свои интересы в новых формулируемых «правилах игры» на мировом уровне и, соответственно, «порядках» закрепляет не какая-то отдельная страна-метрополия, как было ранее, а узкий слой, класс, клан мировой «элиты», объединенной интересом своего реального и будущего места в глобальном сообществе. Понимание его возможно через преодоление новых сложившихся мифов и догм, навязанных извне или придуманных политиками, гражданами, учеными.

Особую лепту в искажение объективной информации о современном мире привносит глобализация. На рубеже XIX–XX вв. такую же проблему в гносеологическом смысле породила монополия, феномен которой долго осваивался наукой. Однако даже столетие практических изменений не привело в соответствие категории «монополия» и «конкуренция».

Как показывает предварительный анализ, мифы всегда сопровождают научные исследования, чередуясь с разного рода идеями, гипотезами, концепциями. Глобализация не исключение. Как и в древнейшие времена, мифы выступают новым познавательным началом. Понятие «глобализация» из этого же ряда, поскольку, во-первых, не самым лучшим образом фиксирует качественные и количественные изменения, произошедшие и происходящие в мир-системе. Во-вторых, уже сегодня этот термин накопил немало воображаемого или желаемого, а где-то даже фантастического. В-третьих, неточность определения данного явления порождает массу выводов, вытекающих из чисто конъюнктурных соображений то ли околонуточного, то ли политического характера. Причем многие из них нельзя ни доказать, ни опровергнуть, а это, как известно, свидетельствует о научности/ненаучности выдвигаемых выводов. Тем не менее, как в свое время, например, монополизация, империализм, социализм-коммунизм, научно-техническая революция (НТР) и прочие вопросы, тема глобализации обсуждается сегодня не иначе как современная мировая проблема. Критерии же научности, к сожалению, мало кому интересны, хотя слово-

сочетание «в условиях глобализации» при формулировках тем публикаций имеет устойчивый характер.

Кроме популярности темы, которая всегда имеется в арсенале рефлексирующих интеллектуалов, нельзя не заметить парадокс интерпретативной рациональности. Его суть состоит в том, что всякое неизвестное получает некую интерпретацию или объяснение «специалистов», «авторитетов», после чего этот смысл принимается уже многими людьми, тиражируется, дополняется новой, не совсем значимой, даже ложной, а иногда и вредоносной информацией.

Первоначально политэкономия, как известно, являлась чисто академическим курсом, чаще авторским, который преподавался просвещенной элите. Это дало свои положительные результаты в развитии, но вторая половина XX в. оформила модель хозяйствования под знаком философии позитивизма и неопозитивизма, что имеет свое объяснение. Однако уже рубеж XX–XXI вв. обнаружил востребованность политэкономического знания. Это обусловлено возникновением новых проблем, объяснение которых не укладывается в предлагаемый набор постулатов мейнстрима неоклассики, а практика остро нуждается в ответах, с одной стороны, на уже забытые, с другой – новые вопросы. Перечислим их.

1. Динамика современного развития стала крайне неустойчива и имеет нестабильные темпы экономического роста без тенденции к развитию. Это требует объяснения, которое невозможно в рамках чисто экономических наук или, например, футурологии.

2. Резкие колебания конъюнктуры наблюдаются и в системе мирохозяйственных связей, отношений. Торговля товарами имеет тенденцию к сокращению в общей структуре трансакционных сделок (около 2 %), что подрывает мотивы инновационного развития производительного капитала. Мировая финансовая система превратилась в спекулятивный конгломерат – квазиэкономiku, который, по сути, подчинил «старые» капиталы.

3. Современное состояние мир-экономики можно назвать ГМК-2, т. е. не государственно-монополистическим капитализмом (ГМК-1), а глобально-монополистическим. Последний оформил специфическую сеть отношений и хозяйственных связей и опирается сегодня на гигантскую пирамиду долгов не только бедных, но и богатых стран, которые превосходят их годовой валовой внутренний продукт (ВВП). Кризисность мира – это глобальная рента, т. е. основная форма дохода, размер которой достигает уже почти половину мирового ВВП, а это уже другие экономические отношения.

4. Колебания валютных курсов объясняются спекулятивным мотивом «казино-экономики» (М. Алле), где создается прибыль без производства.

5. В мире произошел технологический, демографический, экономический и политико-социальный перекос. Инновации и капиталовложения

проникли в финансовую сферу, обеспечивая рентные доходы, сбив генетический код сложившейся экономической модели цивилизации.

6. Возникло неравенство стран и людей в доступе к информационному ресурсу. Появилась проблема информационной дискриминации, нарушилось институциональное равновесие, что подтверждается возникновением нового класса — прекариата. Эксплуатация приобрела более изощренные формы, а беднейшая часть населения составляет уже около 40 %.

7. Современная мир-экономика обнаружила предел потенциального развития сложившихся форм использования традиционных ресурсов. Борьба за новый передел мира — это очевидный этап мировой политики, что подтверждается ростом расходов на вооружение. Объявленные этапы новой, информационной, цифровой экономики еще больше актуализировали теоретические аспекты изучения этих сфер: их взаимодействие с традиционными укладами, взаимное влияние их результатов и человеческих ценностей, мотивов поведения. Важное значение приобретает поиск институтов регламентации новых отношений.

Итак, вывод очевиден: нужна политэкономия, которая ответила бы на вышеперечисленные вопросы. Конечно, имеются монографии, впоследствии ставшие учебными пособиями¹, но сформулированные проблемы рассмотрены в них в достаточно узком ключе. Риторика по поводу доминанты наднациональных интересов, которыми пытаются подменить национально-государственные интересы, как оказывается, отражает реальность не в полной мере. Здесь следует разграничить действительно возникшие интересы мир-системы, обусловленные ее целостным образованием, следовательно глобальными явлениями, и интересы национально-государственных культур и экономик. Из-за того что появились монополии, не исчезла, хотя существенно и видоизменилась, конкуренция. Она усложнилась, укрепилась, приобрела новые формы, изменились ее последствия. На глобальном уровне зародилась проблема согласования национальных интересов тех стран, которые хотя бы заявляют о своих мотивах и интересах. Очевидно, что как международный регламентирующий институт ООН перестала выполнять данную функцию; ВТО и другие международные институты также испытывают необходимость трансформаций со множеством неизвестных.

Возникают другие международные институты, которые постулируют нормы и принципы безо всякого обсуждения, навязывая их остальным странам, как бы руководствуясь всеобщим интересом, в том числе под эгидой науки и научных учреждений. В теоретическом отношении здесь обнаруживается ряд проблем. Первая — более или менее реалистичная — это

¹ Колодко Г. Политическая экономия будущего. М., 2014.

прогноз развития мир-экономики хотя бы на ближайшие два-три десятка лет: не очередной сценарий, которых сейчас предлагается немало, а именно прогноз на основе сложившихся тенденций. К сожалению, теоретического опыта здесь недостаточно, а глобальная политэкономия лишь формирует свой предмет, методологические подходы, инструменты.

Вторая проблема заключается в изменении закономерностей институционального устройства мировой социально-экономической системы, национальных институтов, в определении механизма их экспорта-импорта и особенностей неконфликтного формирования, например метаинститутов. Задача последних состоит в осуществлении максимально реальной институциональной интеграции и динамики. Институциональная реконструкция позволит в целом снизить транзакционные издержки и увеличить общий полезный эффект за счет освобождения от национальных рамок. Однако неразработка этого вопроса в настоящее время предоставляет возможность перекладывать данный вид издержек на некоторые государства или регионы при извлечении глобальной ренты совершенно другими сторонами либо группировками. Примером здесь может выступать западная граница Беларуси, которая в основном содержится за счет средств из белорусского бюджета, но политико- и социально-экономическими результатами пользуются и страны-соседи.

Получило распространение представление о том, что глобализацией, имеющей четкие осмысленные контуры, кто-то искусно управляет. Возможно, есть онтологическая составляющая, которая внесла (и продолжает это делать) существенные изменения в причины, механизм и последствия эволюции технико-технологической, социально-экономической, природно-экологической и политической системы, включая современную. Их устойчивая взаимосвязь предопределила новое качество мир-системы, которое лишило последнюю жесткой причинно-следственной детерминированности в эволюции. Случайные величины технологических и социально-психологических изменений приобрели доминирующее значение над жестко обозначенными линейными детерминантами развития. Неопределенность, царящая в современном мире, полностью подтверждает данное положение. Сейчас также можно наблюдать «накопление случайных величин» (Е. Слуцкий), позволяющих ряду ведущих стран приобретать современную технико-экономическую базу для устойчивого развития в будущем. Они закладывают свой внутренний «порядок» из внешнего всеобщего «хаоса». Здесь речь идет не столько о культуре – сфере, казалось бы, далекой от экономики, сколько об институциональном фундаменте, в конечном счете выступающем результатом человеческого хозяйствования. Если некая экономическая модель способствует накоплению культурных ценностей, традиций, то в долгосрочном периоде она тяготеет к отно-

сительно устойчивому развитию, и наоборот. Особенность современной экономики заключается в том, что страны, пользуясь определенным мировым лидерством и авторитетом, выступают инициаторами – явными и формальными – институциональных изменений. Закладывая основы будущих перемен мирового порядка, эти государства заранее понимают их суть и наиболее подготовлены к ним. В конечном счете первопроходцы извлекают институциональную ренту за счет своих низких транзакционных издержек по освоению политическими и хозяйственными акторами новых правил поведения. Это рента первопроходца, извлекаемая уже не из «застолбленного» участка земли или монопольно применяемой техники, технологии, а из энергии распада старой и преимуществ формируемой новой системы. Иначе говоря, определяющий правила поведения понимает их смысл, что позволяет извлекать и соответствующие выгоды. Иногда они монетизируются в долгосрочном периоде.

Конкретный механизм формирования, распределения, перераспределения и использования глобальной ренты почти не изучен. Причины здесь разные, и интересы властвующей элиты занимают не последнее место. Однако никто не замечает противоречия: признавая глобальный мир и соответствующую экономику, надо все-таки признать и адекватный вид дохода – глобальную ренту. Последняя выступает одной из форм институциональной ренты, которая, в свою очередь, является результатом доступа к определению международных правил и норм. Наиболее же характерный момент, обуславливающий специфику современного механизма формирования и присвоения глобальной ренты, – это экспорт институтов. Его инициаторами и законодателями выступают первые, или ведущие, страны, которые прямо либо косвенно определяют картину мира в целом и отдельных стран в частности. Всеобщая стандартизация, свидетелями, очевидцами и участниками которой мы являемся, выражается не только в политике, праве, нормах социальной жизни и поведения, но и в образовательных, бухгалтерских, технических, потребительских и прочих стандартах.

Таким образом, мир-экономика – это самостоятельный объект исследования. На поверхности функционирования этой системы не все очевидно и не все соответствует общедоступной интерпретации. Именно поэтому глобальная политэкономия в рамках сложившихся академических традиций, в рамках своего предмета, изучая многочисленные явления, ставит задачу зафиксировать природу, сущность мир-экономики, чтобы определить потенциальные возможности ее развития, противоречия и ограничения.

В учебном пособии в сносках цифрой-номером обозначены библиографические ссылки, звездочкой – примечания автора.

И. А. Лаврухина подготовила темы 1–4, 7–10; П. С. Лемещенко – введение, темы 5, 6, заключение.

СПИСОК УСЛОВНЫХ ОБОЗНАЧЕНИЙ

- АТЭС – Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество
АСЕАН – Ассоциация государств Юго-Восточной Азии
АфБР – Африканский банк развития
БМР – Банк международных расчетов
БРИКС – группа из пяти стран (Бразилия, Россия, Индия, КНР, ЮАР)
ВБ – Всемирный банк
ВВП – валовой внутренний продукт
ВВФ – Всемирный фонд дикой природы
ВДС – внутренняя добавленная стоимость
ВМО – Всемирная метеорологическая организация
ВНД – валовой национальный доход
ВНП – валовой национальный продукт
ВОЗ – Всемирная организация здравоохранения
ВОИС – Всемирная организация интеллектуальной собственности
ВРЭП – всестороннее региональное экономическое партнерство
ВСП – всеобщая система преференций
ВТО – Всемирная торговая организация
ВЭФ – Всемирный экономический форум
ГАТТ – Генеральное соглашение по тарифам и торговле
ГВБ – Группа Всемирного банка
ГМК – государственно-монополистический капитализм
ГПС (ГПСС) – глобальные производственные сети (глобальные производственно-сбытовые сети)
ГПЭ (МПЭ) – глобальная политэкономия (международная политэкономия)
ГРТ – глобальное разделение труда
ГЦДС (ГЦС) – глобальная цепочка добавленной стоимости (глобальная цепочка стоимости)
ГЧП – государственно-частное партнерство
ГЭФ – Глобальный экологический фонд
ДНЯО – Договор о нераспространении ядерного оружия
ДРС – динамично развивающиеся страны
ЕАСТ – Европейская ассоциация свободной торговли
ЕАЭС – Евразийский экономический союз
Евратом – Европейское сообщество по атомной энергии
ЕК – Европейская комиссия

ЕОУС – Европейское объединение угля и стали
ЕС – Европейский союз
ЕЦБ – Европейский центральный банк
ЕЭС – Европейское экономическое сообщество
ЗДС – зарубежная добавленная стоимость
ЗСТ – зона свободной торговли
ИГН – индекс гендерного неравенства
ИМБ – индекс многомерной бедности
ИПС – Интегрированная программа по сырью
ИРЧП – индекс развития человеческого потенциала
ИЧР – индекс человеческого развития
ИЧРН – индекс человеческого развития с учетом неравенства
КБО – Конвенция по биологическому оружию
КНР – Китайская Народная Республика
КСР ОЭСР – Комитет содействия развитию Организации экономического сотрудничества и развития
КХО – Конвенция по химическому оружию
МАГАТЭ – Международное агентство по атомной энергии
МАГИ – Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций
МАИ – Многостороннее соглашение об инвестициях
МАР – Международная ассоциация развития
МБГ – механизм борьбы с голодом
МБРР – Международный банк реконструкции и развития
МВФ – Международный валютный фонд
МЕРКОСУР – Общий рынок стран Южной Америки
МИД – Министерство иностранных дел
МНК (МНП) – многонациональная компания (многонациональное предприятие)
МНПО – международная неправительственная организация
МОТ – Международная организация труда
МРПП – международное разделение производственного процесса
МРТ – международное разделение труда
МСОП – Международный союз по охране природы
МСФО – международные стандарты финансовой отчетности
МФК – Международная финансовая корпорация
МФСР – Международный фонд сельскохозяйственного развития
МЦУИС – Международный центр по урегулированию инвестиционных споров
МЭИ – международная экономическая интеграция
МЭС – Международный экологический суд
МЮО – Международная юридическая организация

НАТО – Организация Североатлантического договора, Североатлантический альянс

НАФТА – Североамериканское соглашение о свободной торговле

НБН – наиболее благоприятствуемая нация

НИОКР – научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы

НИС – новые индустриальные страны

НМЭП – новый мировой экономический порядок

НПО – неправительственная организация

НПР – новая промышленная революция

НРС – наименее развитые страны

НТР – научно-техническая революция

НТП – научно-технический прогресс

ОДКБ – Организация Договора о коллективной безопасности

ООН – Организация Объединенных Наций

ОПЕК – Организация стран – экспортеров нефти

ОПР – официальная помощь развитию

ОСП – общая сельскохозяйственная политика

ОЭСР – Организация экономического сотрудничества и развития

ПИИ – прямые иностранные инвестиции

ПИС – право интеллектуальной собственности

ППС – паритет покупательной способности

ПРООН – Программа развития ООН

ПСП – программы структурной перестройки

РТС – региональное торговое соглашение

РЦС – региональная цепочка стоимости

СЕТА – Всеобъемлющее экономическое и торговое соглашение между

Европейским союзом и Канадой

СИПО – Международный совет по охране птиц

СМИ – средства массовой информации

СМР – содействие международному развитию

СНГ – Содружество Независимых Государств

СССР – Союз Советских Социалистических Республик

ССТ – соглашение о свободной торговле

США – Соединенные Штаты Америки

СЭЗ – свободная экономическая зона

ТНБ – транснациональный банк

ТНК – транснациональная корпорация

ТТИП – Трансатлантическое торговое и инвестиционное партнерство

ТТП – Транстихоокеанское партнерство

УВКБ – Управление Верховного комиссара ООН по делам беженцев

ХЕЛКОМ – Хельсинская комиссия по защите морской среды Балтийского моря

ФАО – Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН

ЦГВУ – Целевая группа высокого уровня

ЦРУ – Центральное разведывательное управление США

ЦУР – цели устойчивого развития

ШОС – Шанхайская организация сотрудничества

ЭВС – Экономический и валютный союз Европейского союза

ЭКЛА – Экономическая комиссия ООН для Латинской Америки

ЭСКАТО – Экономическая и социальная комиссия ООН для Азии и Тихого океана

ЮАР – Южно-Африканская Республика

ЮНЕП – Программа ООН по окружающей среде

ЮНЕСКО – специализированное учреждение ООН по вопросам образования, науки и культуры

ЮНИСЕФ – Детский фонд ООН

ЮНКТАД – Конференция ООН по торговле и развитию

DFID – Department for International Development (Министерство международного развития Великобритании)

GIZ – Deutsche Gesellschaft Für Internationale Zusammenarbeit (Немецкое общество по международному сотрудничеству)

IT – information technology (информационные технологии)

GVC – participation index (индекс участия страны в ГЦС)

JICA – Japan International Cooperation Agency (Японское агентство международного сотрудничества)

SO-MNE – state-owned multinational companies (государственные транснациональные компании)

SDR – special drawing rights (специальные права заимствования)

TiVA – trade in value-added (международная инициатива «торговля по добавленной стоимости»)

USMCA – United States – Mexico – Canada Agreement (трехстороннее соглашение о свободной торговле между Мексикой, США и Канадой)

USAID – United States Agency for International Development (Агентство США по международному развитию)

VS – vertical specialisation index (индекс вертикальной специализации)

VS1 – vertical specialisation 1 index (индекс вертикальной специализации 1)

Глава 1

ГЛОБАЛЬНАЯ ПОЛИТЭКОНОМИЯ КАК НАУКА

1.1. Понятие глобальной политической экономии. Предмет, специфика дисциплины и уровни анализа

Глобальная (международная) политэкономия — это научная и учебная дисциплина, сформировавшаяся в 80–90-е гг. XX в. на стыке экономической, политической и социологической наук.

Глобальная политэкономия (ГПЭ) изучает глобальные системы производства, обмена и распределения в контексте взаимодействия различных субъектов международных отношений, руководствующихся своими интересами и действующих в определенных институциональных рамках*. Эта наука является междисциплинарной, т. е. придает одинаково важное значение экономическим, политическим и социальным факторам.

Исходя из данного определения предмета ГПЭ, остановимся на ее основных элементах.

Субъектами международных отношений выступают отдельные люди, чья деятельность переходит национальные границы, корпорации, международные организации, а также государства и рынки. Большая часть исследований в ГПЭ фокусируется на изучении взаимодействия государств и рынков в рамках международной системы (международных «правил игры»).

Государство — это область коллективных действий и решений. Под данным понятием мы обычно подразумеваем политические институты определенного географического региона с относительно последовательной и автономной системой правления, которая распространяется по этому региону. Национальное государство — это юридическое лицо, имеющее четко определенную территорию и население, с правительством, способным осу-

* Основатель ГПЭ, профессор Лондонской школы экономики и политических наук, С. Стрейндж определила ее как науку, которая «касается социальных, политических и экономических механизмов, влияющих на глобальные системы производства, обмена и распределения, а также сочетание ценностей, отраженных в них. Эти договоренности не имеют божественного посвящения и не являются случайным результатом слепой случайности. Скорее они являются результатом человеческих решений, принятых в контексте техногенных институтов и наборов саморегулируемых правил и обычаев» (*Strange Susan. States and Markets: An Introduction to International Political Economy*. N. Y., 1988. P. 18).

ществлять суверенитет. Например, Франция — это территория Франции, ее народ и правительство, а также политика в зависимости от контекста. В современных условиях мы должны, однако, рассматривать государство более широко: как область коллективного или политического поведения на многих уровнях. Например, Европейский союз (ЕС) — это объединение национальных государств, а не национальное государство. Однако в той мере, в какой ЕС делает выбор или проводит политику, затрагивающую всю группу наций и их граждан, он демонстрирует свойства государства.

Рынок — это область индивидуальных действий и решений. Под данным понятием мы обычно подразумеваем экономические институты современного капитализма. Рынок — это область человеческой деятельности, в которой доминируют индивидуальные интересы и которая обусловлена силами конкуренции. Иногда рынок — это географическое место (например, Нью-Йоркская фондовая биржа), но чаще всего он является силой (механизмом), обеспечивающей реализацию всей системы отношений и интересов населения различных стран. Сила (механизм) рынка мотивирует и обуславливает индивидуальное поведение человека. Индивиды руководствуются мотивом личных интересов, например производят и поставляют нужные товары и услуги или ищут высокооплачиваемые рабочие места. Рыночная конкуренция заставляет производителей делать продукты качественнее, дешевле, привлекательнее. Таким образом, общество состоит как из государственных, так и рыночных элементов, отражающих их историю, культуру и ценности.

Сосуществование государств (политики) и рынков (экономики) и их взаимодействие могут порождать противоречия, которые вызваны разницей интересов или ценностей. Эти противоречия, как правило, создают напряженность, а иногда и конфликты. Кроме того, взаимодействие государств и рынков динамично. Со временем оно трансформируется, постоянно меняя структуру интересов и ценностей, которые глобальная политическая экономия изучает *на трех уровнях*: индивидуальном, государственном и международном.

Так, американский политолог К. Вальц, исследуя причины войн в своей книге «Человек, государство и война»¹, утверждал, что международный конфликт может быть вызван конфликтной человеческой природой вообще или отдельных государственных деятелей в частности (например, Наполеон (*индивидуальный* уровень), агрессивные национальные правительства, заинтересованные в завоевании новых рынков сбыта (*государственный* уровень), нестабильная (анархическая) структура международной системы (*международный* уровень)). Нестабильность международной системы

¹ *Waltz Man Kenneth*. The State and War: A Theoretical Analysis. N. Y., 1959.

проявляется в отсутствии единой наднациональной силы, которая была бы способна к установлению правил или законов для всех государств и контролю за их соблюдением. В результате государства в решении важных для себя вопросов используют собственную власть и навязывают свою волю другому государству.

Важность трехуровневого анализа проявляется в возможности понять, как события, происходящие на одном уровне, могут влиять на события на других уровнях.

1.2. Власть мир-экономики, типы власти и глобальные структуры

Если мы понимаем глобальную политэкономия как сложный набор взаимодействий, основанных на противоречивых интересах, то должны признать, что такие взаимодействия часто связаны с использованием власти. В ГПЭ выделяют два *типа власти*¹:

- *реляционная* — сила одного «игрока», который стремится заставить другого что-то сделать (или не сделать). В своих наиболее сильных формах реляционная власть существует на индивидуальном и государственном уровнях анализа;

- *структурная* — способность формировать и удерживать структуры глобальной политической экономики, в которой государства, их политические институты, предприятия и люди должны функционировать. Структурная власть — это способность формировать или влиять на «правила игры», которыми будут руководствоваться все «игроки».

Структурная власть менее прямая, чем реляционная, но в некоторых ситуациях она может быть более эффективной. Так, в современном мире США может проводить свои интересы не только и не столько за счет прямого давления (реляционная власть), но и за счет своего влияния на мировую систему через международные институты, такие как Всемирная торговая организация (ВТО), Всемирный банк (ВБ) и Международный валютный фонд (МВФ). Структурная власть может дополнять или заменять реляционную. Во взаимоотношениях между сверхдержавами первая может быть эффективнее реляционной, потому что она менее конфронтационна и подвержена возмездию в меньшей степени, чем прямое использование реляционной власти. При изучении вопросов ГПЭ необходимо учитывать наличие двух форм власти.

¹ *Strange Susan*. States and Markets: An Introduction to International Political Economy. N. Y., 1988. P. 24–25.

Глобальные структуры

Институты, механизмы и «правила игры», регулирующие поведение государств и рынков в международной политической экономике, можно представить в виде четырех структур, которые производят, обменивают и распределяют богатство и власть. Эти структуры надо понимать как отношения, которые соединяют людей и государства, формируют международные системы и через которые реализуется реляционная и структурная власть. В некотором смысле каждый из нас связан со всеми людьми на земле через сложное взаимодействие этих четырех силовых структур.

Структура безопасности. Безопасность от природных угроз или угроз и действий других людей — это основная потребность человека. Когда один или группа субъектов обеспечивает безопасность для другого (либо способствует этой безопасности), создается структура безопасности. Ее характер зависит от типа отношений, связывающих участников.

Производственная структура. Представляет собой совокупность отношений между государствами и другими субъектами (фирмы, корпорации и др.), которые определяют, что производится, где, кем, как, для кого и на каких условиях. Производство — это процесс создания ценности и богатства, которые почти всегда связаны с властью. Вышеупомянутые вопросы — одни из основных в глобальной политической экономике. Произошедшие в последние десятилетия изменения в структуре производства, например перемещение производства автомобилей из развитых стран (США, Япония) в развивающиеся (Корея, Мексика, Бразилия, Китай), влияют на распределение богатства и власти в мире и, следовательно, на другие структуры ГПЭ.

Финансовая структура. Представляет собой совокупность денежных потоков, отражающих систему финансовых отношений между странами и внутри стран и институтов, их регулирующих, т. е. эта структура определяет, кто, как и на каких условиях имеет доступ к деньгам. Следовательно, финансовая структура, во-первых, показывает, как распределяются денежные ресурсы между странами и внутри них, во-вторых — какие обязательства возникают между людьми или государствами по поводу движения денег (займы, прямые инвестиции и т. д.). Финансовые сделки создают обязательства, которые объединяют интересы разных стран. Характер и последствия этих обязательств являются существенными элементами ГПЭ. Важной составляющей финансовой структуры выступает совокупность институтов, организующих и регулирующих финансовые отношения в глобальной экономике.

Структура знаний. Знание и информация в современном мире — это ресурс и источник богатства для тех, кто может его эффективно использовать. В настоящее время все чаще отношения, связанные с безопасностью, производством и финансированием, зависят от доступа к знаниям

и информации, представленным в разных формах: научные достижения, технологии, ноу-хау и др.

В совокупности данные четыре силовые структуры ГПЭ образуют международную систему взаимоотношений индивидов и государств. Таким образом, международная система — это набор соглашений, которые обуславливают поведение государств и отдельных лиц и во многом определяют сочетание ценностей, являющихся результатом их динамического взаимодействия.

1.3. Основные научные школы, методология исследования и теоретические дискуссии

Субъекты глобальной политической экономии и те, кто ее изучает, используют множество теорий в самых разных целях. В ГПЭ принято выделять три основных теоретических подхода (школы):

- экономический национализм (реализм);
- либерализм;
- критическая школа (структурализм, конструктивизм, марксизм и др.).

Они различаются в оценках ключевых участников, динамики и возможностей конфликтов, а также сотрудничества в глобальной политической экономии. Рассмотрим ключевые положения этих подходов и выделим основные различия между ними (прил. 1).

Экономический национализм (реализм)

Данная школа объединяет авторов, которые главную роль отводят государству и акцентируют важность власти в формировании результатов глобальной политической экономии. Теории исходят из приоритета интереса нации или государства в международных отношениях. Именно поэтому часто эту школу ГПЭ называют меркантилистской, неомеркантилистской, государственной теорией, политикой власти или экономическим национализмом. Мы будем использовать последний термин, поскольку в центре анализа данного подхода лежит защита национального интереса. Меркантилизм был доктриной политической экономии, которая управляла действиями многих государств в Европе начиная с XV в. вплоть до распространения либеральной доктрины в Англии и Франции в середине XIX в., разработанной в трудах физиократов А. Смита, Д. Рикардо, Ж.-Б. Сэя, и политики свободной торговли. Меркантилисты считали, что мировое богатство ограничено и каждое государство должно обеспечить свои интересы, блокируя экономические интересы других стран. Это называется «игра с нулевой суммой». Усиление одного государства — всегда проигрыш другого, поэтому с XV по XIX в. европейские государства стремились со-

здать колониальные империи, которые были бы настолько самодостаточными, насколько это возможно. Торговля между соседними колониями соперничающих империй не поощрялась.

Известными сторонниками меркантилистской теории были А. Гамильтон (1755/57–1804) и Ф. Лист (1789–1846). А. Гамильтон является отцом-основателем США. В 1790-х гг. он призвал американцев защитить своих производителей от иностранной конкуренции, чтобы они могли создать современную индустрию и упрочить свою власть в мировой экономике. Почти полвека спустя Ф. Лист утверждал, что Германия должна установить торговые барьеры, развить национальную промышленность и догнать Великобританию по уровню экономического развития. Он доказал, что только экономически сильная страна может выступать за политику свободной торговли, поскольку другие проиграют в последующей конкуренции.

Можно предположить, что в современных условиях глобализации этот подход утрачивает свое значение, однако это не так. Современный экономический национализм нельзя отбрасывать как некоторый пережиток прошлого, поскольку сегодня государства остаются одним из центров власти в глобальной экономике, и мы можем проследить тесную связь власти и богатства. Экономический национализм сохраняет свое влияние как в теории, так и в практике современной мировой экономики. Например, отдельные государства могут защищать стратегические отрасли от иностранных конкурентов или пытаться экспортировать больше, чем они импортируют в течение длительных периодов времени.

Основные участники. Экономический национализм рассматривает государство как главное действующее лицо в мировой политической экономике, исходя из первенства политики по отношению к другим аспектам общественной жизни и считая приоритетными интересы группы (государства или нации), а не отдельного человека или фирмы.

Таким образом, экономико-националистический подход можно свести к двум положениям. Во-первых, межгосударственная система является анархической, и поэтому каждое государство должно защищать собственные интересы. При этом они полагают, что государство действует во благо всех членов общества. Второе предположение касается первенства государства в политической жизни. Поскольку оно является основным инструментом, посредством которого люди могут достигать своих целей, то остается ведущим субъектом во внутренней и международной сферах.

Экономические националисты утверждают, что производство, потребление, обмен и инвестиции зависят от политической власти. Рынки не «естественны», они могут существовать только в социальном контексте и при участии государства. В области экономической политики они рекомендуют меры, направленные на поддержание и укрепление государ-

ственной власти. Данная политика должна использоваться для создания более мощного государства.

Экономические националисты признают важность рыночных субъектов (фирм, в том числе и таких мощных, как транснациональные корпорации), но считают, что они подчиняются государству. Если транснациональные корпорации и становятся важными субъектами экономики, то это происходит только потому, что государства отказались от регулирования или смягчили контроль за движением капитала.

Ключевые действия. С точки зрения экономических националистов, ГПЭ формируется посредством действий рациональных государств. Если международные отношения задуманы как борьба за власть, то международная политическая экономика — это борьба за власть и богатство. Определенные судьбы государства заключаются в его способности обеспечить граждан, открыть им доступ к использованию преимуществ международного производства и обмена. Рыночные отношения — важный показатель власти и богатства, но рынок регулируется деятельностью государств. Экономическая деятельность подчинена политическим целям и задачам. Кроме того, экономические субъекты подчиняются политической власти. Следствием значимости государства является то, что международные экономические отношения — это одновременно и политические отношения. Глобальная экономика в данном случае подчинена международной политической системе. По этой причине сторонники такого подхода (Д. Краснер, Р. Гилпин) утверждают, что характер глобальной экономики отражает интересы самых могущественных государств. Изучение развития и падения великих держав может многое объяснить в динамике глобальной экономики.

В отношении глобализации сторонники экономического национализма занимают двоякую позицию: одни из них признают ее как факт, но считают, что она может нанести ущерб национальным интересам и помешать государственным деятелям выполнить свои задачи. Таким образом, они признают глобализацию угрозой и пытаются противостоять ее последствиям. Другие скептически относятся к самой идее глобализации, утверждая, что в значительной степени она является мифом и власть государства неизменна. Государства остаются мощными политико-экономическими субъектами и единственными законными центрами власти в современном мире. Экономические субъекты подчинены политической власти. Аналитики утверждают, что политическая среда, способствующая глобализации, была создана государствами, из чего следует, что последние могут изменить эту среду, изменив свою политику.

Конфликт и сотрудничество. Сторонники экономического национализма рассматривают международные экономические отношения как «игру с нулевой суммой», т. е. выигрыш одной стороны означает неизбежные по-

тери для другой. В политике это означает признание анархического характера международных отношений, которые характеризуются непримиримым конфликтом и стремлением к власти. Именно поэтому экономические националисты выступают за государственный контроль и государственную помощь ведущим секторам экономики. Многие страны поддерживают отечественные отрасли из соображений безопасности, т. е. предполагается, что государство не должно рассчитывать на импорт конкретного товара, иначе во время конфликта это «хорошее» может быть недоступно. Например, некоторые страны, такие как Франция, защищают свой сельскохозяйственный сектор, в то время как США — оборонные технологии. Это может проявляться и в стремлении сохранять культурные ценности нации. Так, многие экономические националисты считают, что жизненно важно поддерживать национальные кино и музыку, чтобы не допустить «культурного империализма», поскольку импорт некоторых продуктов «загрязняет» нацию путем введения иностранных ценностей. В отличие от либералов они утверждают, что первостепенное значение имеют ценности нации, а не суверенитет потребителя.

Либерализм

В отличие от экономических националистов либералы сосредоточивают внимание либо на человеке, либо на широком спектре участников от государства и корпорации до интересов групп. Они не считают государство главным субъектом экономических отношений. Вместо того чтобы подчеркнуть неизбежность конфликта, либералы ищут условия для сотрудничества. Они видят в мировой системе скорее взаимозависимость, чем анархию. Государства и народы могут сотрудничать на взаимовыгодной основе. Вместо «игры с нулевой суммой», где выгоды одних — это потери других, либералы видят в международных отношениях «игру с положительной суммой», когда общее богатство растет и выигрывают все участники. Либеральные теории политической экономии возникли в Англии в XVIII—XIX вв. после промышленной революции. А. Смит и Д. Рикардо выступали за свободную торговлю и против государственного вмешательства в экономику. Они верили в преимущества свободного рынка, в «его невидимую руку», которая увязывает интересы человека и общества и приводит к росту богатства, и считали, что любое государственное вмешательство вредно скажется на действии механизма рынка.

Основные участники. В отличие от экономического национализма основным экономическим субъектом является человек и фирма, а не государство. Либеральная (неоклассическая) экономическая теория все категории выводит из индивидуальных потребностей и предпочтений. Индивиды,

преследующие собственные интересы, не ограниченные государственным вмешательством, тем самым способствуют максимизации общественного богатства («невидимая рука» А. Смита). В либеральной теории фирма также играет важную роль. В отличие от националистов, которые с подозрением относятся к фирме, либералы видят в ней источник экономического богатства. Многие из них относятся к государству враждебно, так как введение государственного контроля искажает выгоды и увеличивает затраты для участников рынка. С либеральной точки зрения транснациональная корпорация (ТНК) является позитивной силой. Данные корпорации дают преимущества как стране базирования, так и принимающим странам. С позиции страны происхождения ТНК представляет собой оптимальное сочетание технологий, управленческих навыков и капитала. Экономика стран, принимающих ТНК, выигрывает за счет передачи капитала, технологий и доступа к рынкам.

Ключевые действия. Для либеральных теоретиков рынок находится в центре экономической жизни. Экономический прогресс и рост богатства являются результатом взаимодействия различных людей, преследующих частные цели. Хотя либералы признают, что рыночные отношения не всегда оптимальны, они склонны утверждать, что вмешательство государства в экономику, скорее всего, приведет к негативным результатам. Разумеется, среди либералов также существуют разные точки зрения — от неограниченной веры в свободный рынок и полного отрицания государства (Ф. Хайек) до признания несовершенств рынка и необходимости прибегать к помощи государства в условиях кризиса и экономического неравновесия (Дж. М. Кейнс). Всех либералов объединяет вера в позитивную роль рынка и его способность привести к процветанию. Государство не должно мешать рынку в реализации его преимуществ — содействовать росту и богатству через реализацию частного интереса.

Среди либералов нет полного единства и в оценке глобализации. Для тех, кого можно назвать гиперлибералами, глобализация — это не только реальность (и неизбежность), но и положительное явление. Она разрушает искусственные (политические) барьеры и этим способствует улучшению жизни всего человечества. Таким образом, гиперлибералы приветствуют глобализацию. Либералы (или реформисты), подверженные влиянию кейнсианцев, признают недостатки свободного рынка и, следовательно, некоторые нежелательные последствия глобализации. Они поддерживают глобализацию, но подчеркивают необходимость ее контроля.

Конфликт и сотрудничество. Либеральные теоретики рассматривают международные отношения и международную политическую экономику как кооперативные. Они считают, что рыночные отношения приводят к положительным результатам для всех. Наиболее явно эту позицию ил-

люстрирует теория сравнительных преимуществ. Она доказывает, что даже в ситуации, когда одна страна имеет превосходство в производстве всех товаров и услуг над второй, торговля между двумя государствами принесет пользу им обоим.

Более того, либералы считают, что экономическая националистическая политика (протекционизм) ведет к конфликту и что свободное международное взаимодействие является источником процветания и мира. Немецкий философ И. Кант предсказывал эру вечного мира, когда системы свободной торговли, коалиция республиканских государств и страх перед разрушительной войной приведут к эпохе спокойствия и процветания. В конце Первой мировой войны президент США В. Вильсон (1918—1986) выступал за либеральные принципы свободной торговли, самоопределения и использования международных организаций для урегулирования споров между государствами.

Сторонниками этой точки зрения были создатели международных экономических институтов после Второй мировой войны. Утверждалось, что война возникла в результате экономической националистической политики 1930-х гг. В борьбе с Великой депрессией правительства прибегли к ряду протекционистских мер, которые подорвали доверие к международному сотрудничеству. В результате экономической националистической политики основа коллективной безопасности была разрушена и созданы условия, способствующие власти диктаторов. С этой точки зрения переход от экономической конкуренции к военному конфликту неизбежен. Следовательно, после войны возникла необходимость в создании институтов для содействия международному экономическому сотрудничеству и включению в них механизмов, препятствующих националистической политике государств.

Либеральные теории политической экономии исходят из предположения о плюралистическом характере международной системы и возможности сотрудничества. Теории взаимозависимости, разработанные в 1960-х гг., устанавливают связь между ростом экономического взаимодействия и долгим мирным сосуществованием западных стран после 1945 г. В 1980—90-е гг. либералы продолжали утверждать, что международное сотрудничество возможно и желательно. В отличие от экономических националистов (реалистов) они полагали, что режимы международных соглашений будут поддерживать международный экономический порядок, даже если отдельные государства будут пытаться его нарушать. С окончанием холодной войны и быстрым распространением либеральных экономических идей в постсоциалистических государствах в 1990-х гг. позиции либералов укрепились как в теории, так и в международной политике.

Критическая школа (структурализм, конструктивизм, марксизм и др.)

Критический подход возник в XIX в. в ответ на либеральную мысль. Эти теории отходят от анализа индивида и государств и изучают других субъектов политико-экономических отношений. Три наиболее распространенных варианта критической мысли в ГПЭ: марксистские, феминистские и экологические теории. В современных условиях к ним присоединились так называемые структуралистский и конструктивистский подходы. Термин «критический» в отношении этих теорий применяется потому, что их объединяет критическое отношение к существующим социальным устоям (марксизм изучает классовые конфликты, феминизм — гендерные проблемы, «зеленые» теории — противоречия, связанные с использованием окружающей среды и т. д.).

Остановимся на особенностях критического подхода на примере марксизма, поскольку он сформировался раньше остальных критических теорий.

Марксистская теория возникла в середине XIX в. как реакция на обострение межклассовых отношений. Она сфокусировала свое внимание на классах и интересах рабочих, а не индивидов и государств.

Основные участники. Марксистские авторы считают, что фундамент политико-экономических процессов — это интересы и действия классов. Они отвергают индивидуализм либеральной теории и близки к идеям экономических националистов в оценке роли классов как важных участников глобальных политико-экономических отношений. Однако в отличие от националистов на первое место они ставят не государство и нацию, а классы. К. Маркс выделял классы в соответствии с их отношением к средствам производства и трактовал капитализм как общественный строй, основанный на эксплуатации. Фирма (на международном уровне — ТНК) выступает орудием эксплуатации. Отсюда, по К. Марксу, невозможно рассматривать нацию как единство интересов, а государство — как выражение гармонии этих интересов. Наоборот, последнее представляет интересы господствующего класса. В этом главное различие позиций марксистов и экономических националистов в оценке роли основных участников мировых политико-экономических отношений.

Ключевые действия. Доминирование и эксплуатация внутри общества являются основными действиями для марксистских теорий глобальной политической экономии. В отличие от либералов марксисты рассматривают рыночные отношения как эксплуататорские. При капитализме рабочим отказывают в справедливом вознаграждении, потому что капиталисты платят им меньше, чем стоит их труд. Марксисты рассматривают международные экономические отношения как внутренне нестабильные и конфликтные из-за трех тенденций капитализма. Во-первых, тенденция к снижению прибыли приводит к тому, что капиталисты жестоочно

конкурируют друг с другом, что вызывает стремление снизить заработную плату рабочим. Во-вторых, капитализм влечет за собой неравномерное развитие, поскольку некоторые страны увеличивают свое богатство и растут за счет других. Неравномерное развитие создает основу для конфликта между ними. В-третьих, марксисты утверждают, что капитализм приводит к перепроизводству или недостаточному потреблению, что вызывает экономические колебания и подрывает социальную стабильность.

В рамках марксистского подхода была создана теория зависимости, объясняющая бедность многих современных государств. По данной теории бедные государства в своем развитии сталкиваются с огромными препятствиями, поскольку подвергаются экономической эксплуатации со стороны развитых стран. Практическим результатом этого теоретического подхода стала попытка создания такого международного экономического порядка, который бы учитывал интересы развивающихся стран (Хартия экономических прав и обязанностей государств, принятая Генеральной Ассамблеей Организации Объединенных Наций (ООН) в 1974 г.). Однако долговой кризис 1980-х гг. подорвал эту попытку, поскольку многие развивающиеся страны приняли либеральную экономическую политику.

Приверженцы критических теорий по разным причинам склонны выступать против глобализации. Утверждается, например, что глобализация — это миф или просто империализм в современном облике. Согласно этому аргументу она представляет собой идеологическое вмешательство в политическую экономику. Глобализация якобы означает изменения в мире, но на самом деле это набор аргументов в поддержку свободных рынков и инструмент для увеличения власти капитала над трудом, Запада — над другими государствами и, соответственно, инструмент, предназначенный для продвижения интересов ведущих капиталистических держав, таких как США. В этом смысле нужно противостоять глобализации, поскольку она усугубляет эксплуатацию (А. Грамши).

Современные сторонники этого подхода (Р. Кокс, С. Гилл) обратили внимание на роль социальных сил и идеологии в либерализации и глобализации экономических отношений. Они утверждали, что глобализация, основанная на неоклассических (либеральных) экономических принципах, является политическим проектом, который превратил национальные государства в инструменты глобальной либерализации и управления экономикой. Часть этого проекта заключалась в убеждении людей в том, что неолиберальная политика действует в их интересах.

Конфликт и сотрудничество. Представители критического подхода рассматривают международные экономические отношения как «игру с нулевой суммой». Отсюда природа мирового сообщества принципиально противоречива. В мировой экономике преобладают две формы конфликта. Внутри

государств капиталисты и рабочие имеют конкурирующие интересы, а государство является местом классовой борьбы как столкновения интересов рабочих и буржуазии. По мнению марксистов, этот конфликт объективен и вытекает из законов движения капитала. На международной арене столкновение между рабочим классом и капиталистами часто «затушевывается» национализмом, а посредством механизма империализма господствующие государства угнетают слабых, что приводит к международным конфликтам.

Международные конфликты неизбежны из-за стремления капиталистов к прибыли. Капиталисты разных стран ищут защиты собственных интересов у своих государств, что ведет к войне. Марксистские теории империализма по-разному объясняют стремление капиталистических стран к войне. Наиболее известная из них — теория империализма В. Ленина — выделяет две причины экономической и политической экспансии. Первая — это недопотребление на внутренних рынках. Из-за недостаточного потребления капиталисты вынуждены совершать вывоз капитала, поскольку они не могут сохранить нормальную прибыль на основе внутреннего спроса. Другая причина — рост финансового капитала на основе слияния банковского и промышленного капиталов с формированием международного монополистического капитала, который стремится получить прибыль за счет зарубежных инвестиций. Усиление борьбы за рынки и сферы прибыльного вложения капиталов неизбежно приводит к военным конфликтам между государствами. На рубеже XXI в. также наблюдался конфликт между различными общественными силами в глобальном масштабе. Элита, пытающаяся установить неолиберальные принципы в таких учреждениях, как ВТО и МВФ, встретила сопротивление со стороны общественных движений, стремящихся обеспечить охрану окружающей среды, улучшить условия труда, добиться гендерного равенства и защитить экономическую справедливость. Это привело к глобальным конфликтам внутри и между государствами.

Возникает вопрос: почему в ГПЭ существует так много теорий? Первая причина заключается в том, что каждая из них решает разные задачи. Так, теории экономического национализма нацелены на обеспечение безопасности государства, либеральные — на рост богатства и сотрудничество и, наконец, критические теории — на достижение экономической, гендерной или экологической справедливости. В стремлении объяснить процессы глобальной политической экономии они рассматривают различные аспекты человеческой жизни. Вторая причина заключается в том, что каждая теория продвигает интересы конкретной группы. Более богатые люди и государства склонны придерживаться либеральных теорий, которые не угрожают их интересам, в то время как те, кто находится в неблагоприятном положении в системе международных отношений, тяготеют к критическим

теориям или идее экономического национализма. Третья причина состоит в том, что невозможно создать теорию, истинную во все времена. В определенных периоды истории или в определенных ситуациях мы прибегаем как к теории экономического национализма, так и к либеральным принципам.

По своей сути все теории ГПЭ несовместимы, поскольку имеют разные базовые предположения об элементах анализа, характере системы и мотивации субъектов. Тем не менее каждая теория полезна для объяснения определенных аспектов глобальной политической экономики. Именно поэтому нередко в исследованиях видных представителей ГПЭ мы можем встретить эклектичный подход: в зависимости от изучаемых проблем и при определенных обстоятельствах могут использоваться различные теории. Например, при исследовании какого-то конкретного явления ГПЭ может быть использован общий подход, признающий, что система характеризуется классовой и гендерной эксплуатацией (тезис критического подхода), но в то же время сотрудничество может быть более выгодным, чем конфликт (тезис либерального подхода). Так, в трудах основателей ГПЭ сочетаются идеи разных интеллектуальных традиций (прил. 2).

Таким образом, для объяснения событий в глобальной политической экономии используются три основных теоретических подхода. Хотя каждый из них имеет свою специфику, авторы многих работ в области ГПЭ опираются сразу на несколько подходов.

Дискуссия о методах

Наряду с формированием трех основных теоретических подходов в ГПЭ в 1990-х гг. возникла дискуссия о методах. Какую из трех методологий использовать: теорию рационального выбора, неоинституционализм или конструктивизм? Сторонники различных подходов могли бы применять любую методологию, но, как правило, экономические националисты и либералы предпочитают рациональный выбор или институционализм, в то время как критические теоретики обращаются к различным вариантам конструктивизма.

Рациональный выбор. Теория рационального выбора фокусируется на индивидуальном выборе в условиях неопределенности. Данный подход преобладает в современной неоклассической теории и чрезвычайно influential в политической науке США. Он объясняет результаты в глобальной политической экономике на основе предпочтений отдельных участников (либо отдельного человека, либо группы, которая считается действующей как индивидуум). В этих рамках субъекты считаются максимизаторами полезности (они пытаются максимизировать свою прибыль и минимизировать издержки). Теория рационального выбора широко используется для анализа проблем торговли и сотрудничества в ГПЭ.

Институционализм. В области методологии институционализм фокусируется на важности формальных и неформальных институтов для достижения политических результатов. Глобальная экономика понимается как результат не действий разных людей, а взаимодействия простых и сложных институтов, которые формируют индивидуальные решения. Либеральные ученые подчеркивают мощное сдерживающее и благотворное влияние институтов. Более радикальная версия институционализма концентрируется на институциональных формах и институциональной динамике капитализма.

Конструктивизм. Данная теория исходит из того, что существует тесная и взаимная связь между людьми и социальным миром. В то время как теория рационального выбора принимает предпочтения и ценности как само собой разумеющееся, конструктивисты трактуют их как нечто, что нужно объяснить, и как имеющее решающее значение для формирования и определения реальности. Институционалисты сосредотачиваются на правилах как движущих силах в сдерживании и формировании поведения субъектов. Конструктивисты исходят из того, что мир конструируется субъектами, которые своими действиями либо поддерживают стабильность существующих институтов, правил и отношений, либо вызывают изменения. Сконструированный мир, в свою очередь, оказывает обратное формирующее влияние на акторов и их поведение.

Направления теоретических дискуссий

В современной ГПЭ имеет место дискуссия о глобализации, в рамках которой активно обсуждаются четыре вопроса: меняющаяся роль государства, регионализм, неравенство и управление.

Относительно *роли государства* в условиях глобализации есть три точки зрения. Одни авторы утверждают, что глобализация вынуждает государство отступать; другие считают, что государство изменяется, но не уменьшает свою роль, и, наконец, третья группа доказывает, что государственные структуры остаются устойчивыми перед лицом меняющейся глобальной экономики.

Исследование *регионализма* было вызвано появлением в конце 1980-х гг. так называемого нового регионализма. Расширение и преобразование существующих региональных организаций, таких как Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН) и ЕС, а также появление новых региональных группировок, например Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС) и Североамериканского соглашения о свободной торговле (НАФТА)*, привело к возрастанию интереса к регионализму. Изучение

* В 2020 г. НАФТА преобразовано в трехстороннее соглашение о свободной торговле между Мексикой, США и Канадой (*United States – Mexico – Canada Agreement (USMCA)*).

региональной интеграции развивалось в двух направлениях. Во-первых, современные исследования связаны с переходом власти с национального на региональный уровень, распределением влияния между региональными группировками и отношениями между регионализмом и глобализацией. Во-вторых, делается акцент на роли негосударственных субъектов международных отношений, таких как транснациональные корпорации и социальные движения, а не на межгосударственной деятельности, как было раньше.

Проблема *национального и глобального неравенства* до недавнего времени изучалась только в рамках критического подхода ГПЭ. Глобализация так сильно обострила вопрос неравенства, что им занялись и представители либерального направления ГПЭ. Современные исследования этой проблемы фокусируются на двух вопросах: последствия преобразований в глобальной политической экономии для государственных и частных субъектов в развивающемся мире (преимущества и издержки глобализации для развивающихся стран и бедных слоев населения в них) и роль глобальных экономических институтов в управлении глобализацией (политика корректировки, стратегии либерализации и нормативная функция влиятельных глобальных экономических организаций).

Наконец, важнейшей актуальной темой современных исследований ГПЭ является проблема *глобального управления*. Речь идет о различных способах, с помощью которых государства, фирмы, социальные движения и отдельные люди справляются с преобразованиями в мировой экономике. Одно из направлений исследований связано с политикой сопротивления и изучает различные способы, с помощью которых профсоюзы и группы гражданского общества формируют сопротивление против практики глобальной реструктуризации. Вторая область исследований сосредоточена на оценке того, насколько негосударственные субъекты, включая фирмы и неправительственные организации (НПО), пересекаются с национальными, региональными и глобальными структурами управления. В современном мире растет влияние гражданских ассоциаций, НПО и общественных движений. Важный вклад в изучение этих явлений вносят феминисты и экологи-исследователи, включающие гендерную проблематику и окружающую среду в ГПЭ. Третья важная проблема – роль корпораций в международной политической экономике, их влияние на политику государства и международные организации. Например, ведущие американские и европейские фармацевтические, IT- и развлекательные компании успешно защищают свои патентные права за счет изменений в праве международной торговли, или корпорации пытаются создать собственные формы власти через рыночные механизмы. Отметим, что рейтинговые агентства оценивают кредитоспособность государств и фирм, давая заключение о том, сколько они должны заплатить, чтобы получить заем.

Таким образом, изучая науку ГПЭ, мы стремимся овладеть теоретическими инструментами и эмпирическими знаниями, необходимыми для понимания того, как работает глобальная политическая экономика. Прежде всего мы будем учитывать, что различные теоретические подходы в ГПЭ (экономический национализм, либерализм и критическое направление) могут дополнять друг друга и использоваться одновременно.

Исходя из того, что природа политической экономики, ее основные институты и представления о том, как она действует, со временем меняются, нужно учитывать исторический контекст изучаемых явлений.

Необходимо также принимать во внимание роль институтов (как формальных, так и неформальных — норм, ценностей, идеологии и идей), которые выступают составными элементами глобальной политической экономики, формируют, облегчают или ограничивают деятельность экономических агентов, и учитывать изменчивость данных институтов.

При изучении ГПЭ будем исходить из неразрывности экономики и политики и взаимного влияния экономических и политических факторов в развитии современной глобальной экономики, а также брать в расчет социальные аспекты функционирования современной мировой экономики; изучать, как столкновение интересов разных социальных групп, социальный и классовый конфликт в ключевых государствах могут подкреплять или подрывать принципы и институты, на которых основан определенный мировой порядок.

Список литературы

Олейнов, А. Г. Международная политэкономия: предмет и метод / А. Г. Олейнов // МЭиМО. 2017. Т. 61, № 2. С. 54–64.

Теория международных отношений : учебник / под ред. П. А. Цыганкова. М., 2015. Гл. 2 : Международные отношения в многообразии теоретических интерпретаций. С. 30–54.

Ткаченко, С. Л. Международная политэкономия — российская школа / С. Л. Ткаченко // Вестн. СПбГУ. Сер. 6. 2015. № 4. С. 106–118.

Balaam, D. N. Introduction to International Political Economy / D. N. Balaam, M. Veseth. N. Jersey, 2001. Ch. 1. P. 3–23.

Global political economy: contemporary theories / ed. by Ronen Palan. 2nd ed. N. Y, 2013.

O'Brian, R. Global Political Economy. Evolution and Dynamics / R. O'Brian, M. Williams. N. Y, 2007. Ch. 1. P. 11–42.

Глава 2

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ

2.1. История и теории международной торговли

Международная торговля — это обмен товарами и услугами между людьми и фирмами разных стран. Она выступает одной из первых форм международных экономических отношений и одной из самых актуальных проблем ГПЭ. Международная торговля тесно связана с международным разделением труда, которое определяет производственную структуру мировой экономики. Хотя данная структура по-прежнему в основном является внутренней в том смысле, что большая часть товаров и услуг, потребляемых сегодня в странах, производится внутри них, международная торговля возрастает. Это отражает растущую интернационализацию и глобализацию производства.

История международной торговли. Уже в III тыс. до н. э. в древневосточных государствах Месопотамии существовал обмен между производителями не только внутри страны, но и за ее пределами; на внешних рынках продавалась избыточная сельскохозяйственная и ремесленная продукция, создаваемая натуральными хозяйствами. В результате внешней торговли в страны завозили необходимые товары, которые невозможно было произвести внутри них из-за природно-климатических различий. В международный торговый обмен вовлекалась небольшая часть произведенной продукции, а торговля осуществлялась преимущественно между соседними странами и не всегда была стабильной. В связи с этим экономические отношения между странами долго сохраняли эпизодический характер и имели ограниченные масштабы. И только начиная с эпохи Великих географических открытий в процессе зарождения мирового рынка начали создаваться предпосылки для перехода от региональных и континентальных экономических отношений ко всемирным, а международная торговля стала приобретать новое качество. С этого момента можно говорить о начале формирования мирового рынка и *этапах развития* международной торговли, которые связаны с важными событиями экономической истории.

Таким образом, начало *первому* этапу развития международной торговли положили Великие географические открытия конца XV — середины XVII в. Основанные на достижениях в мореплавании и социально-экономических устоях европейского феодализма, они открыли доступ к новым странам и континентам, привели к установлению постоянных торговых

и экономических связей между ними, открыли эпоху колониализма. Устанавливается неравноправное разделение труда между колониями и метрополиями: первые поставляют сырье, вторые производят из него готовые изделия. На этом этапе закладываются основы торгового монополизма (например, деятельность Ост-Индских компаний (1600–1858)).

На рубеже XVIII–XIX вв. в результате промышленного переворота (перехода от мануфактурной к фабричной стадии производства) происходит скачок в развитии производительных сил и закрепление за западноевропейскими странами во главе с Великобританией роли лидеров в производстве и экспорте промышленных товаров. Быстрыми темпами растет внешняя торговля, за долю в которой активно борются различные страны с помощью протекционистской торговой политики. Так, объемы мирового экспорта за 1720–1820-е гг. возросли в 2,4 раза¹.

Второй этап развития международной торговли (вторая половина XIX – первая половина XX в.) связан с развитием транспорта (водного, железнодорожного), связи (телеграф) и промышленности в большинстве развитых стран. Увеличиваются масштабы международной торговли (с начала XIX в. до 1914 г. объем мировой торговли вырос почти в 100 раз)²; на основе миграции капитала развиваются производственные связи между странами, система колониальной эксплуатации, и на базе этого начинает формироваться единое мировое хозяйство, в котором доминирующее положение занимают индустриальные страны Европы, на их долю в 1870 г. приходилось 66,7 % всего мирового экспорта, а в 1913 г. – 62 %³.

При этом наблюдается возникновение монополистических объединений, которое сопровождается острой конкурентной борьбой между ними за сырьевые рынки развивающихся стран (преимущественно стран Латинской Америки). В товарной структуре мировой торговли доля сырьевых товаров составляла 68 % в 1890 г. и 62,5 % в 1913 г. Однако уже с 1914 г. (начало Первой мировой войны) темпы роста мировой торговли замедляются. Крах золотого стандарта и тщетные попытки его реанимации в 1920-х гг. приводят к неконвертируемости большинства валют, существенно осложняются международные расчеты, что создает дополнительные барьеры на пути развития международной торговли. В связи с этим усиливаются протекцио-

¹ Ломакин В. К. Мировая экономика : учебник. 3-е изд., стер. М., 2007. С. 30.

² Типанов В. В. Эволюция международной торговли: различные временные горизонты, аспекты и тенденции [Электронный ресурс] // Финансы: теория и практика. 2013. № 6. С. 100. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/evolyutsiya-mezhdunarodnoy-torgovli-razlichnye-vremennye-gorizonty-aspekty-i-tendentsii-1> (дата обращения: 25.06.2021).

³ World Trade Report 2013 [Electronic resource]. С. 47. URL: http://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr13_e.htm (date of access: 05.12.2020).

нистские тенденции; Англия и США начинают применять внешнеторговые ограничения в виде импортных пошлин (некоторые из них достигают 30–50 %)¹.

Кризис 1929–1933 гг. и Великая депрессия выразились не только в упадке производства, резко сократились – более чем в три раза – и объемы мировой торговли (с 2 998 млн старых американских золотых долл. в 1929 г. до 992 млн долл. * в 1933 г.). Данная тенденция продолжалась до середины 1940-х гг.

На *третьем* этапе развития мировая торговля, по определению французского финансиста М. Пембро, приобретает «взрывной характер» и достигает наиболее высокого уровня за всю предыдущую историю развития общества. Так, за период 1950–2012 гг. оборот мировой торговли увеличился в 295 раз, что намного превзошло показатель роста мирового промышленного производства.

Вторую половину XX в. можно отнести к *современному* этапу, который представляет собой эволюцию поисков новой парадигмы мирового экономического развития во всех без исключения странах (капиталистической и социалистической системы хозяйствования, странах третьего мира). Здесь также выделяют три этапа².

1. Период 1950–70-х гг. характеризуется как «золотой» в развитии международной торговли. Так, среднегодовой темп роста мирового экспорта составил в 1950-х гг. 6 %, в 1960-х гг. – 8,2 %. В свою очередь, увеличился и объем мирового товарного экспорта с 59 млрд долл. в 1948 г. до 579 млрд долл. в 1973 г. Стремительное развитие международной торговли на данном этапе объясняется следующими факторами: нарастающей интернационализацией производства; активной деятельностью ТНК на мировом рынке; появлением глобальных международных организаций (ООН, МВФ, Международный банк реконструкции и развития (МБРР)); регулированием международной торговли посредством мероприятий Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ, 1947 г.); переходом многих стран от политики жесткого протекционизма к либерализации внешнеэкономических связей; распадом колониальной системы и активным включением в мировую торговлю новых групп стран с моделью экономики, ориентированной на внешний рынок и др. Помимо этого, на данном этапе усиливается конкуренция между странами трех центров силы – Западной Европы, Японии и США, в международной торговле увеличивается доля

¹ Типанов В. В. Эволюция международной торговли: различные временные горизонты, аспекты и тенденции. С. 102.

* Здесь и далее речь идет о долларах США.

² Типанов В. В. Эволюция международной торговли: различные временные горизонты, аспекты и тенденции. С. 102–103.

развивающихся государств, прежде всего за счет размещения на их национальных территориях тех или иных производств ТНК индустриально развитых стран. Значительные изменения происходят и в товарной структуре мирового экспорта. Здесь главное направление структурных сдвигов затрагивает соотношение аграрно-сырьевых товаров, с одной стороны, и готовой промышленной продукции — с другой. Еще в начале XX в. 2/3 мирового товарооборота составляли топливо, сырье и продовольствие, а в 1970 г. соотношение их и готовых изделий становится диаметрально противоположным. Важным фактором перемен данного периода становится ускорение темпов научно-технического прогресса (НТП), благодаря которому постоянно обновляется ассортимент выпускаемой продукции, появляются товары с новыми потребительскими свойствами. В свою очередь, рост производства готовых изделий, особенно высокотехнологичных, обеспечивает неуклонную дифференциацию промежуточных и конечных продуктов, открывая новые возможности для углубления международного разделения труда (МРТ).

2. Нефтяные кризисы начала 1970-х гг. прерывают небывалый рост мировой торговли: темпы роста как международной торговли, так и производства сокращаются. Так, мировой экспорт снижается до 5 %, еще больше сократившись в 1980-е гг. Наконец, в результате распада мировой социалистической системы в восточноевропейских странах происходят процессы формирования социально-экономических структур, близких к аналогичным структурам западных государств, т. е. перевод экономик на рыночные условия хозяйствования и более глубокая их интеграция в мировое хозяйство. Международные экономические отношения трансформируются во всемирные, международный рынок — в глобальный. Международное сообщество наращивает усилия по либерализации условий международной торговли, освобождению от разного рода ограничений.

3. На рубеже XX—XXI вв. важнейшей формой и одновременно качественно новым этапом интернационализации хозяйственной жизни становится глобализация. Она представляет собой новейший, сложный, многоуровневый процесс закономерных качественных изменений мировой экономики, проявляющийся в нарастающей экономической взаимозависимости стран всего мира в результате возрастания объема и многообразия международных сделок с товарами, услугами, а также увеличения мировых потоков капитала и в широкой диффузии технологий и знаний, порождая новые тенденции в мировой торговле и международной торговой политике, о которых будет сказано позже.

Международная торговля является предметом внимания ГПЭ, так как наряду с международной производственной, финансовой, технологической структурой и структурой безопасности торговля связывает нацио-

нальные государства и другие субъекты, укрепляя их взаимозависимость, но одновременно порождая напряженность между государствами и различными группами внутри них. Источник напряженности — стремление национальных государств и отдельных фирм к получению экономических выгод от торговли и устранению возможных негативных политических, экономических и социальных последствий для групп производителей и общества в целом. Международная торговля тесно связана с политикой и часто становится полем политической борьбы. В современном мире растет число политических субъектов и институтов за пределами национального государства, которые определяют развитие событий в международной торговле, — это международные соглашения и международные торговые организации.

Сегодня главные дискуссионные проблемы по вопросам международной торговли:

- торговые режимы (либерализм и протекционизм) и роль международных соглашений в либерализации мировой торговой системы;
- роль развивающихся стран в международной торговле;
- растущее число региональных торговых блоков или союзов;
- роль стратегической торговой политики, которую некоторые государства используют для повышения конкурентоспособности своих товаров;
- использование торговли в качестве инструмента внешней политики.

Теория международной торговли. В меркантилистский период — с XVI по XVIII в. — европейские государства последовательно проводили политику активного торгового баланса, считая ее источником богатства для местных производителей, королевской семьи и страны в целом. Для того чтобы помочь местным отраслям промышленности сформироваться, ограничивался импорт готовой продукции (импорт сырья допускался) и всеми средствами стимулировался экспорт. Успех торговли они оценивали по состоянию торгового баланса.

Территории, которые колонизировали европейцы, снабжали их золотом, серебром и другими драгоценными металлами, таким образом увеличивая национальное богатство. Европейцы часто использовали это богатство, чтобы финансировать войны, которые они вели друг с другом в борьбе за колонии. Для меркантилистов торговля была важным инструментом для укрепления богатства своих государств и, следовательно, власти в отношении других стран.

В настоящее время данная теория остается политически привлекательной. Сознательно или нет, но любая страна заинтересована в увеличении экспортных поступлений и делает все возможное для достижения этой цели.

Меркантилизм (точнее проводимая им политика протекционизма) приветствуется многими субъектами на микроуровне, так как любой произво-

датель, ориентированный на экспорт, заинтересован в торговой политике государства, которая предполагает наличие субсидий или налоговых льгот, позволяющих получить экономическое преимущество. Отечественные производители, которым угрожает импорт из-за рубежа, одобряют такие методы меркантилистов, как тарифы или квоты на импорт, защищающие их от иностранной конкуренции.

В Европе взгляды меркантилистов начали утрачивать свою популярность в конце XVIII – начале XIX вв., когда вышли в свет работы представителей классической политэкономии А. Смита и Д. Рикардо. Они заложили основы либеральной теории и политики торговли, которые доминировали в Великобритании более 100 лет и сохраняют свое влияние сегодня.

А. Смит один из первых дал ответ на вопрос: «Почему страна заинтересована в международном обмене?» Он полагал, что, когда две стороны торгуют друг с другом, они обе должны получать выгоду, иначе в этом нет смысла.

Данная теория основывалась на абсолютном преимуществе: страна экспортирует товары, издержки производства которых меньше, чем в стране – торговом партнере, и импортирует продукт, который производится за границей с более низкими издержками. Оба государства выигрывают от специализации каждого из них в производстве товаров, относительно которых они имеют абсолютное преимущество. Это дает им возможность более эффективно использовать ресурсы, в результате чего увеличивается производство обоих товаров, что, в свою очередь, представляет собой выигрыш от специализации в производстве, который разделяется между двумя странами в процессе международной торговли.

Основной вывод теории абсолютных преимуществ заключается в том, что международная торговля приносит выигрыш каждой нации.

Однако с помощью принципа абсолютного преимущества можно объяснить лишь незначительную долю международной торговли (например, торговлю между развитыми и развивающимися странами). Большую часть международной торговли, особенно между развитыми странами, эта теория не объясняет, поскольку не рассматривает ситуацию, когда в международной торговле участвует государство, имеющее абсолютное преимущество по всем товарам. Эту проблему решил Д. Рикардо в своей *теории сравнительных преимуществ*.

Согласно данной теории, наличие абсолютных преимуществ в национальном производстве товара не является необходимым условием развития международной торговли. В каждой стране всегда будет товар, производство которого более эффективно по соотношению затрат, чем производство других товаров, поэтому международный обмен возможен и желателен, если страны специализируются на выпуске товаров, которые они могут

производить относительно дешевле. Другими словами, основой для возникновения и развития международной торговли может служить только разница в относительных издержках производства товаров независимо от абсолютной величины этих издержек.

В условиях специализации в торговле товарами, в производстве которых страны имеют сравнительные преимущества, они могут извлечь выгоду из торговли. Прибыль от нее достигается за счет экономии затрат (на рабочую силу) и роста потребления.

Ограниченность теории сравнительных преимуществ обусловлена ее основными предпосылками. Она не рассматривает влияние внешней торговли на распределение доходов внутри государства, колебание цен и заработной платы, международные потоки капитала, не объясняет возможность торговли между странами, не имеющими относительных преимуществ.

В развитие теории международной торговли также внес свой вклад Дж. Ст. Милль, который дополнил теорию сравнительного преимущества Д. Рикардо. Как отмечалось ранее, Д. Рикардо утверждал следующее: там, где существуют сравнительные преимущества, международная торговля будет увеличивать мировой объем производства и приносить пользу всем экономикам – участникам торговли, также будут определены границы международных цен или бартерные условия торговли, удовлетворяющие всех. Хотя Д. Рикардо смог продемонстрировать выгоды от торговли, используя аргумент сравнительных преимуществ, он не указал, каковы конкретно будут международные цены на товары и, следовательно, как будет развиваться торговля товарами между странами. Он просто предположил, что условия торговли или международные цены будут средними между двумя внутренними ценами.

Дж. Ст. Милль пришел к выводу, что условия торговли будут зависеть от требований к импортируемой продукции, а международная цена или условия торговли будут установлены на уровне, достаточном для того, чтобы за счет осуществления экспорта в полном объеме удовлетворить потребности стран в импорте.

Также Дж. Ст. Милль исследовал влияние стоимости транспортировки на внешнюю торговлю и показал, каким образом транспортные издержки могут привести к ситуациям, в которых торговля не произойдет даже при различиях в сравнительных издержках. Он также проанализировал влияние тарифов на условия торговли; показал, как изменения цен и дохода приводят к торговому равновесию, а также какие корректировки в торговле вызывают трансфертные платежи между странами.

Следующий этап развития теории международной торговли – *теория размещения факторов производства*. Ее авторы Э. Хекшер и Б. Олин связали национальные производственные отличия с различной обеспеченностью

стран факторами производства (земля, труд, капитал), а также разной внутренней потребностью в тех или иных товарах. Согласно этому подходу, государства экспортируют товары, для производства которых у них есть избыточные факторы, а ввозят продукты дефицитных для них факторов производства.

Согласно теории размещения факторов производства, последствиями международной торговли являются:

- уменьшение различий между государствами в уровнях заработной платы и процентных ставок на капитал;
- выравнивание сравнительных стоимостей факторов производства, с помощью которых был создан продукт;
- расширение международной торговли до тех пор, пока не возникнет равная относительная стоимость на товары.

Теория размещения факторов производства Хекшера – Олина была дополнена В. Леонтьевым, который применил ее для анализа внешней торговли США и обнаружил, что некоторые ее выводы не подтверждаются на практике. Так как США – это страна со сравнительно высокой величиной заработной платы, то, согласно теории Хекшера – Олина, им приходится вывозить капиталоемкие и ввозить трудоемкие товары. На самом деле оказалось, что из США экспортировались более трудоемкие продукты, а капиталоемкость импорта в этой стране на 30 % выше, чем экспорта. В. Леонтьев объяснил этот парадокс делением рабочей силы на квалифицированную и неквалифицированную, т. е. США экспортировали те товары, производство которых в других странах было невозможно или неэффективно из-за более низкой квалификации рабочей силы. Таким образом, В. Леонтьев доказал, что высококвалифицированная рабочая сила является, по сути, капиталом (человеческим), и этим объяснил структуру американского экспорта.

Важный вклад в изучение проблем международной торговли внес М. Портер и его *теория конкурентных преимуществ*. М. Портер соединил макроэкономический анализ конкурентных преимуществ государства с исследованием отличий в развитии предприятий, использующих внешнеэкономическую стратегию. По его мнению, природные ресурсы государства не могут стать конкурентным преимуществом нации, напротив, страны с богатыми природными ресурсами могут отстать в экономическом развитии, а государства, которым не хватает этих ресурсов, – активно развиваются. Он доказал, что успех стран с богатой экспортной составляющей определен конкурентными преимуществами предприятий, которые применяют инновации и новые технологии.

В своей теории М. Портер выделяет четыре группы параметров («ромб национальных преимуществ») – компоненты, определяющие состояние

экономической среды, в рамках которой создаются конкурентные преимущества национальных отраслей и компаний, а именно:

- параметры факторов производства — это технологический прогресс, информационная, научная и техническая безопасность, а также состояние рынка, производства, социальной инфраструктуры и, кроме того, обеспеченность традиционными факторами производства (рабочая сила, земля, капитал, предпринимательская деятельность);

- стратегии фирм, их структура и соперничество — играют важную роль в формировании международной конкурентоспособности отрасли. Если в отрасли отсутствует конкурентная среда, стратегия фирмы не ориентирована на деятельность в условиях соперничества между предприятиями, то на внешнем рынке у таких фирм конкурентного преимущества обычно не возникает;

- параметры спроса — это прежде всего емкость рынка, его динамика, дифференциация, уровень требований покупателей к качеству продукта. До выхода на мировой рынок новые изделия должны получать апробацию именно на внутреннем рынке в условиях развитого спроса;

- наличие родственных и поддерживающих отраслей, которые обеспечивают фирмы экспортно ориентированных отраслей необходимыми материалами, полуфабрикатами, комплектующими изделиями, сервисным обслуживанием, информацией.

М. Портер подчеркнул, что на мировом рынке конкуренция — это предприятия, а не правительства. Последние могут лишь содействовать успеху конкурентной борьбы отечественных производителей; государство должно приумножать факторы успеха предприятия посредством рациональной экономической политики, поддерживать инновационный процесс и содействовать экспорту.

Факт увеличения масштабов внутриотраслевой торговли привел к явлению соответствующей теории.

Исторические предпосылки для возникновения *теории внутриотраслевой торговли* обусловлены процессом активного развития международного производственного сотрудничества. Оно основано на взаимодействии отдельных производственных циклов, которое происходит при дислокации определенных звеньев производственной цепочки в разных странах. В этом случае такие производственные циклы тесно связаны и технологически и экономически интегрированы.

Обмен готовой продукцией, относящейся к одному виду, а также обмен отдельными деталями и компонентами конечного продукта привел к появлению внутриотраслевой торговли, которая начала быстро развиваться. Это объясняется эффектом экономии за счет масштаба, географической близостью приграничных регионов, различиями во вкусах и предпочтениях

потребителей в разных странах, несоответствием между распределением доходов в них, уровнем агрегирования товарной группы (продукта).

Ведущая роль в развитии теоретических и эмпирических исследований внутриотраслевой торговли принадлежит таким ученым, как Х. Грубель, П. Ллойд, Б. Баласса, К. Ланкастер, П. Кругман, П. Армингтон, Э. Хелпман и др.

Проведенные исследования (прежде всего Х. Грубелем, П. Ллойдом и их последователями) показали, что чем больше интенсивность внутриотраслевой торговли по сравнению с другими секторами промышленности, тем выше технологический уровень развития производства в мире. Особенно высока доля внутриотраслевой торговли химическими продуктами, машинами, транспортными средствами, т. е. высокотехнологичными товарами. Естественно, что чем более промышленно развита страна, чем выше в структуре ее производства доля научных и высокотехнологичных отраслей, тем больше доля внутриотраслевой торговли в ее внешнеторговом обороте.

Еще один взгляд на причины и последствия международной торговли предлагает *современная теория экономики масштаба*. В изучение проявлений эффектов масштаба с точки зрения современного состояния рыночных структур самую большую лепту внесли М. Кемп и П. Кругман. Они обосновали, что хоть у некоторых государств и есть примерно равные возможности, однако существуют обстоятельства, при которых торговля между ними будет выгодной, а именно специализация в отраслях, характеризующихся эффектом массового производства.

Общий интерес стран — участников торговли заключается в том, что существует возможность расширения производства и сокращения издержек от использования эффекта масштаба. Для этого необходим большой, т. е. мировой, рынок.

Модель М. Кемпа графически показывает изменение производственных мощностей при изготовлении двух товаров и демонстрирует потенциальные случаи развития внешней торговли.

Модель П. Кругмана создана по принципу синхронного исследования двух экономических явлений: масштаба и монополистической конкуренции. П. Кругман оспаривает выводы классической теории международной торговли относительно того, что если в двух странах наблюдается тождество вкусов и предпочтений потребителей, практически на одном уровне находится величина доходов населения, объем и структура факторов производства, то международный обмен товарами невозможен.

П. Кругман доказывает следующее: торговля между такими странами невозможна, и если она происходит, то расширяется рынок для предпри-

ятий каждой страны. Следствием является снижение затрат на единицу продукции, т. е. наблюдается экономия на масштабах производства.

Теория перекрестного спроса С. Линдера, или теория подобия, объясняет преимущества международной торговли между развитыми странами, опираясь на соответствие объема и структуры спроса определенному уровню дохода на душу населения.

Государство, добившееся значительного уровня потребления, может экспортировать избытки товаров, но их цена обязана отвечать возможностям потребителя с определенным уровнем благосостояния. Именно поэтому экспортные товары определенного уровня потребления должны ориентироваться на рынок стран с близким по значению доходом на душу населения.

С. Линдер считал, что его идеи могут быть применены только к торговле промышленными товарами, а торговля природными ресурсами должна объясняться традиционной теорией сравнительных преимуществ и концепцией Хекшера – Олина.

В отличие от данной концепции, основанной на анализе предложения товаров на мировом рынке, концепция С. Линдера базируется на анализе спроса. В частности, С. Линдер учитывает фактор вкусов и предпочтений потребителей и утверждает, что они во многом определяются доходами людей, поэтому средний доход на душу населения определяет специфику структуры спроса для каждой страны. В свою очередь, уникальная структура спроса соответствует структуре производства товаров, а ассортимент продукции в конечном итоге определяет экспорт государства.

2.2. Два типа торговой политики: свобода торговли и протекционизм. Традиции и новые аспекты в обосновании выбора торговой политики

Анализ теорий международной торговли показал, что меркантилисты придерживались идеи экономического протекционизма, считая, что государства должны создавать условия для активного торгового баланса и защищать свой рынок от иностранной конкуренции. Либералы же, наоборот, обосновывали преимущества *свободной торговли*, которая приводит к росту богатства всех ее участников и росту общего благосостояния. Вопрос о том, кто извлекает наибольшую выгоду из этой эффективности, зависит от того, благоприятствуют ли условия торговли импортеру или экспортирующей стране. Например, в торговле нефтью между Саудовской Аравией и США, если цена на нефть будет высокой по сравнению с ценой на пшеницу, то

прибыль Саудовской Аравии будет более высокой. Если нефть будет относительно дешевой, то США получат большую прибыль. Оба торговых партнера, таких как США и Саудовская Аравия в этом примере, выигрывают от торговли. Тем не менее каждый пытается получить большую долю прибыли.

Для развивающихся стран торговля часто служит «двигателем» роста и рассматривается как один из наиболее важных элементов экономического развития.

Преимуществами политики свободы торговли является то, что при ее применении страна стимулирует конкуренцию; производители вынуждены вводить новшества, повышая при этом качество продукции и снижая ее себестоимость и цену; осуществляется расширение предложения товаров, т. е. увеличивается выбор товаров и услуг и более эффективно размещаются ресурсы в мировой торговле.

При этом в политике свободы торговли имеются и *недостатки*:

- национальная экономика лишается защиты от конкуренции со стороны иностранного бизнеса;
- наблюдается наводнение отечественного рынка иностранными товарами;
- происходит навязывание потребителю чуждых вкусов.

Во второй половине XIX в. А. Гамильтон, а затем и Ф. Лист оспаривали идею свободной торговли. Они доказали, что политика свободной торговли была выгодна Англии, которая доминировала над своими торговыми партнерами в Европе и в Новом Свете. А. Гамильтон утверждал, что для зарождающихся отраслей промышленности, национальной независимости и безопасности США требуются торговые протекционистские меры. Ф. Лист полагал следующее: чтобы свободная торговля работала, ей должно предшествовать большее равенство между государствами или по крайней мере готовность с их стороны делиться выгодами и издержками, связанными с торговлей. Кроме того, Ф. Лист утверждал, что в условиях растущего экономического национализма протекционистская торговая политика (импортные тарифы и экспортные субсидии) необходима, чтобы зарождающаяся промышленность других европейских стран могла конкурировать на равных с промышленностью Англии.

Приверженцы *протекционизма* (экономические националисты) оспаривают предположение о том, что сравнительное преимущество безоговорочно выгодно обеим сторонам. Они исходят из того, что для страны выгоднее не узкая специализация, а развитие всех отраслей. Так, Ф. Лист идеалом экономики считал многоотраслевое хозяйство, где представлены и промышленность, и сельское хозяйство, и торговля. Национальные государства боятся стать слишком зависимыми от других в отношении

определенных товаров. Исходя из соображений безопасности, многие страны предпочитают быть относительно самодостаточными, когда речь идет о продовольствии, природных ресурсах и сырьевых материалах, которые поддерживают основные отрасли экономики страны.

Государства, естественно, стремятся защитить себя и своих производителей от негативных последствий свободной торговли, проводя политику, направленную на стимулирование экспорта, и политику, ориентированную на противодействие импорту (прил. 3).

Наконец, государства часто прибегают к торговым эмбарго или бойкотам, к экономическим санкциям для того, чтобы наказать или иным образом навредить другим странам. Например, в 2014 г. в связи с событиями в Украине США ввели санкции против России, запрещающие экспорт товаров, услуг и технологий в поддержку российских проектов добычи нефти на глубоководных участках, арктическом шельфе или в сланцевых пластах, в отношении пяти российских энергетических компаний. Был введен запрет на экспорт американских товаров, технологий, услуг в Крым и импорт в США товаров, а также услуг из Крыма.

На рубеже XX в. торговая политика протекционизма усиливалась по мере того, как крупные державы вновь стремились стимулировать промышленный рост. После Первой мировой войны некоторые государства приняли два различных типа торгового протекционизма. В сочетании с экспансионистской внешней политикой Италия, Германия и Япония использовали агрессивный торговый протекционизм для доминирования в своих колониальных владениях. Остальные европейские страны и США действовали оборонительным образом, приняв протекционистскую торговую политику в целях противодействия протекционистской политике остальных государств, чтобы оградить свою экономику. Во время Великой депрессии 1930-х гг. торговый протекционизм укрепился, а международная торговля значительно сократилась. В 1929–1933 гг. объемы мировой торговли снизились на 54 % вследствие принятых в США законов о тарифе Смута – Хоули и подобных торговых барьеров, принятых в других странах. Это усугубляло депрессию в международной экономике и, по оценкам многих ученых, способствовало приходу к власти таких ультранационалистических лидеров, как Б. Муссолини и А. Гитлер.

Сторонники критического направления смотрят на меркантилистский период мировой экономики иначе, чем меркантилисты и либералы. Во-первых, они называют ранний меркантилистский период классическим империализмом. Империализм крупных европейских держав возник в их собственной экономике. Меркантилистская политика, стимулирующая экспорт, стала необходимой, когда индустриальные капиталистические страны переживали экономическую депрессию. Перепроизводство про-

мышленной продукции и избыток капитала заставили их искать новые рынки сбыта и сферы прибыльного вложения капитала — обе задачи решались за счет завоевания колоний. Торговля была одним из средств, позволяющих колониальным странам-метрополиям доминировать и подчинять себе неразвитые колониальные территории мира. В. И. Ленин утверждал, что протекционистская торговая политика принесла наибольшую пользу господствующему классу этих стран — буржуазии. По его словам, в конце XIX в. капиталистические государства использовали торговлю для распространения капитализма в слаборазвитых регионах мира. «Мягкая» сила финансов, равно как и «жесткая» сила колониального завоевания, способствовали созданию империй зависимости и эксплуатации.

В ранний колониальный период развивающиеся регионы мира оставались на периферии международной торговой системы. Они обеспечивали свои метрополии сырьевыми товарами и минеральными ресурсами, а также являлись рынками сбыта для промышленной продукции. Критическое направление утверждает, что промышленно развитые страны перерабатывали эти ресурсы и полезные ископаемые в готовые товары и полуфабрикаты, которые впоследствии продавали обратно в колонии и другим крупным державам по более высоким ценам. С их точки зрения, международная торговля используется промышленно развитыми государствами для подчинения и эксплуатации слаборазвитых стран мира.

Выбор модели международной торговли в значительной степени определяется конкретными историческими условиями и местом страны в международном разделении труда. Богатые промышленные державы, как правило, придерживаются либерализма в вопросах торговли со слаборазвитыми странами. Решения возникающих торговых проблем между богатыми и бедными государствами варьируются от политики диктата до довольно осторожных высказываний о том, что в большинстве случаев страны должны решать торговые вопросы мирным путем, согласовывая интересы друг с другом.

В настоящее время на практике «чистая» свободная торговля и «чистый» протекционизм отсутствуют. На данный момент это не два противостоящих друг другу принципа внешнеторговой политики, а два механизма регулирования отношений между национальным и мировым хозяйством. При этом протекционизм всегда носит национальный характер, тогда как политика либерализации торговли часто является результатом взаимных договоренностей государств на двусторонней и многосторонней основе. Политика свободы торговли в большей степени соответствует задаче наиболее эффективного использования благоприятных условий для развития экономики в целом, а политика протекционизма применяется для решения конкретных задач, связанных с преодолением тех или иных экономических проблем.

Большинство стран предпочитают либерализацию торговли, но при этом неохотно принимают одностороннее сокращение торговых барьеров, поскольку это сокращение открывает их рынки, делая уязвимыми для международных фирм. По этой причине в мировой экономике проблема защиты остается важным вопросом. Протекционизм – это политика защиты внутренних рынков и национальных производителей от иностранной конкуренции. Необходимость защиты может быть связана со структурными изменениями в мировой экономике, ростом транснационального капитала. Требование защиты исходит от рациональных экономических субъектов, которые не выдерживают свободной конкуренции. Наиболее очевидной причиной того, что протекционизм остается неотъемлемой чертой мировой экономики, является тот факт, что для развития своей экономики все страны нуждаются в некоторой степени защиты.

Нельзя сказать, что для того или иного государства протекционизм всегда вреден, а свобода торговли всегда выгодна, или наоборот.

Таким образом, современная торговая политика использует все три теоретических подхода ГПЭ, и на практике, как правило, государства проводят умеренную торговую политику, которая сочетает в себе элементы как протекционизма, так и свободной торговли.

2.3. Международные торгово-экономические организации и их роль в разрешении торговых противоречий

В настоящее время в мире насчитываются сотни международных торгово-экономических организаций с широким, средним и узким составом участников. Основную роль в формировании мировых торговых потоков играет сравнительно небольшой круг торгово-экономических организаций (прил. 4).

Послевоенная структура большей части капиталистической мировой политико-экономической системы была создана в 1944 г. на Бреттон-Вудской конференции. Там лидеры стран Организации Североатлантического договора (НАТО) во главе с США и Великобританией попытались учредить новый экономический порядок, призванный предотвратить экономические конфликты и проблемы, которые привели ко Второй мировой войне. Еще одним шагом в этом направлении стало создание Генерального соглашения по тарифам и торговле. Идея заключалась в том, что ГАТТ будет служить международным противовесом национальным тенденциям к протекционизму. Данное соглашение стремилось либерализовать торговлю посредством серии многосторонних переговоров, называемых раундами,

в ходе которых основные торговые страны мира согласились бы снизить свои протекционистские барьеры в обмен на более свободный доступ к рынкам друг друга (прил. 5).

Генеральное соглашение по тарифам и торговле основывалось на принципах взаимности и недискриминации. Торговые уступки должны были носить взаимный характер. Этот принцип был задуман как способ приостановить или воспрепятствовать введению государствами односторонних торговых барьеров. Таким образом, утрата защиты отечественной промышленности компенсировалась более свободным доступом на внешние рынки. Принцип недискриминации означает невозможность отдавать предпочтение импорту какой-то одной из стран. Это называется торговым статусом наиболее благоприятствуемой нации (НБН). Принцип недискриминации был разработан для предотвращения двусторонних торговых войн.

Два данных принципа оказались действенными в первые годы переговоров в рамках ГАТТ. Государства-члены постепенно сняли протекционистские барьеры, которые они установили в 1930-х гг., что позволило значительно расширить международную торговлю. Однако этот процесс был противоречивым. Некоторые страны не желали автоматически предоставлять данную привилегию своим торговым партнерам. В духе меркантилизма они часто выборочно предоставляли ее тем, кого политически поддерживали или хотели помочь, отказывая в ней другим странам. Статус НБН стал инструментом «пряника и кнута». Кроме того, страны, стараясь обойти договоренности, активно стали прибегать к нетарифным методам ограничения торговли. Предметом острой борьбы также выступал вопрос государственной поддержки сельскохозяйственных производителей в целях обеспечения национальной безопасности. Эта проблема была особенно важна для развивающихся стран. Именно поэтому ГАТТ допускало изъятия из общих правил торговли некоторыми товарами и услугами, включая сельскохозяйственную продукцию.

Генеральное соглашение по тарифам и торговле эффективно функционировало в период с 1947 по 1995 г. в качестве координатора многосторонней торговой системы. В результате появления ГАТТ тарифы, которые в промышленных странах в среднем составляли 40 % в конце 1940-х гг., к началу 1990-х гг. снизились до 5 %. Мировой экспорт вырос с 61 млрд долл. в 1950 г. до 4090 млрд долл. в 1994 г.¹

По результатам Уругвайского раунда в 1994 г. в качестве правопреемника ГАТТ была создана Всемирная торговая организация. Уругвайский

¹ Правила ВТО и основы торговой политики / О. В. Бирюкова [и др.]. М., 2017. С. 126.

раунд (1986–1993) – самый сложный и всесторонний раунд по либерализации торговли из всех когда-либо проводившихся. Всемирная торговая организация пришла на смену ГАТТ, но характер ее значительно отличается от характера Генерального соглашения по тарифам и торговле, которое преимущественно представляло собой свод правил, администрируемых временным органом. Всемирная торговая организация – постоянно действующая организация, имеющая свой собственный секретариат. Сфера применения ГАТТ ограничивалась только торговлей товарами, а ВТО, кроме этого, охватывает торговлю услугами и коммерческими аспектами прав интеллектуальной собственности. Большое практическое значение имеет тот факт, что разрешение споров в рамках механизма ВТО осуществляется намного быстрее и более технологично, чем в рамках системы ГАТТ, поэтому торговые барьеры могут быть преодолены намного быстрее и эффективнее. Устоявшиеся принципы, воплощенные в изначальном ГАТТ, не исчезли с появлением ВТО, а были поглощены новой структурой. Таким образом, изначальное ГАТТ (1947) продолжает существовать как «ГАТТ 1994», т. е. измененная и обновленная версия Генерального соглашения по тарифам и торговле 1947 г., являющаяся неотъемлемой частью соглашения об учреждении ВТО. В ноябре 2001 г. в столице Катара Дохе ВТО инициировала девятый раунд многосторонних торговых переговоров под названием «Дохийская повестка развития».

Главные цели переговоров, начатых в 2001 г. в Дохе, – либерализация мировой торговли, ускорение глобального экономического роста, усиление интеграции развивающихся стран во всемирную торговую систему и борьба с бедностью. Камнем преткновения на переговорах стали вопросы о сокращении субсидирования сельскохозяйственной отрасли развитых стран – участников ВТО, уменьшении таможенных пошлин ЕС, а также об открытии рынков развивающихся стран для промышленной продукции из развитых государств.

Основная причина неудачи данного переговорного процесса заключается в том, что представители развитых и развивающихся стран не смогли договориться об условиях доступа ко внутренним рынкам друг друга. Соединенные Штаты Америки и ЕС хотели, чтобы был облегчен доступ их компаний на рынки услуг развивающихся стран, в частности Китая и Индии. Однако развивающиеся государства были заинтересованы в более свободном доступе их сельскохозяйственных продуктов на американские и европейские рынки. На Балийской конференции ВТО в 2003 г. был принят пакет реформ, включающий упрощение таможенных формальностей, сокращение субсидий производителям сельскохозяйственной продукции, расширение помощи развивающимся странам и облегчение доступа к мировым рынкам для бедных государств. Самым сложным вопросом в ходе

этих переговоров было пожелание развивающихся стран разрешить им закупать зерно по регулируемым ценам, которые значительно ниже мировых, для поддержки фермеров. Эта и другие проблемы, связанные с усилением протекционистских мер для защиты национальной экономики от кризиса, а также с созданием новых региональных торговых альянсов, играющих все возрастающую роль в мировой торговле, обсуждались в 2015 г. на конференции в столице Кении Найроби и остаются актуальными в настоящее время¹.

От того, удастся ли успешно завершить Дохийский раунд переговоров, зависит будущее ВТО. Успешное завершение или продолжение Дохийского раунда позволит сохранить роль ВТО в регулировании мировой торговли. Окончательный провал переговоров поставит будущее организации под вопрос. Многие эксперты утверждают, что ВТО уступает эту роль новым мировым торговым альянсам, таким как Евразийский экономический союз (ЕАЭС) или Транстихоокеанское партнерство (ТТП).

2.4. Торговля как инструмент внешней политики. Вопросы торговли между развитыми и развивающимися странами. Торговые санкции

В ходе Уругвайского раунда ГАТТ промышленно развитые государства предприняли усилия по дальнейшему вовлечению развивающихся стран в процесс торговых переговоров и укреплению их положения в международной торговле. Эти усилия отражают признание важной роли наименее развитых стран (НРС) в международной торговой системе. После Второй мировой войны в некоторых НРС наблюдался быстрый экономический рост, отчасти благодаря акценту на промышленных товарах, производимых на экспорт. Например, в последнее время в развивающихся регионах мира произошел рост производства промышленной продукции транснациональными корпорациями. Многие правительства НРС приняли экономические меры в направлении либерализации стратегии развития и торговой политики².

Несмотря на экономические успехи, достигнутые главным образом азиатскими странами, ряд спорных вопросов по-прежнему касается НРС и торговли. На торговлю приходится до 75 % валютных поступлений многих НРС. Доля развивающихся стран в мировом товарном экспорте в период 1971–1995 гг. почти утроилась – с 7 до 20 %, в период 2000–2018 гг.

¹ Правила ВТО и основы торговой политики. С. 240.

²The Uruguay Round [Electronic resource] // ВТО : сайт. URL: https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact5_e.htm (date of access: 05.12.2020).

выросла с 25,5 до 32,9 %¹. Однако, как указывают многие критики ВТО, на подавляющее большинство стран по-прежнему приходится лишь около одной пятой мировой торговли промышленными товарами. Около 40 % этого экспорта приходится на новые индустриальные страны (НИС) – особенно «азиатские тигры» и Китай. За тот же период доля НРС в торговле сельскохозяйственной и горнодобывающей продукцией, а также топливом сократилась. Между тем многие НРС, особенно наименее развитые страны в Африке, а также некоторые государства Латинской Америки, страдают от хронического торгового дефицита и последствий крупной международной задолженности.

Многие НРС обвиняют развитые страны в лицемерии, когда речь идет о соблюдении принципов либеральной международной торговой системы. Они утверждают, что такие государства, как США, выступают за свободную торговлю, когда она приносит им пользу, а не когда может принести пользу производителям из НРС. С точки зрения многих НРС развитые страны имеют обширную историю использования протекционистских торговых мер для содействия их экономическому росту. Кроме того, цели, положения и процедуры ГАТТ, а теперь и либеральной торговой политики ВТО, как правило, отражают интересы самых богатых и влиятельных промышленно развитых стран. Они использовали ГАТТ, а в настоящее время – ВТО и другие торговые и финансовые организации наряду с прямым давлением для снижения тарифных барьеров для НРС, подвергая зарождающиеся отрасли этих государств конкуренции с более зрелыми отраслями промышленности развитых стран.

Многие официальные деятели из НРС считают, что одной из главных причин, по которой США и другие развитые страны поддержали Уругвайский раунд ГАТТ, были их опасения потерять экспортные рынки стран третьего мира. В ходе Дохийского раунда ВТО проявилось их стремление к еще большему доступу к трудовым и сырьевым ресурсам НРС, а также к рынкам сбыта НРС.

В ходе Уругвайского раунда было достигнуто соглашение между промышленно развитыми и развивающимися странами, согласно которому НРС получили доступ к рынкам индустриальных стран для продажи своего сырья и полуфабрикатов в обмен на доступ развитых стран к рынкам НРС для реализации таких товаров, как телекоммуникационные технологии и услуги.

Достаточно ли сделала ВТО в целях улучшения условий торговли для НРС? Всемирная торговая организация по-прежнему исходит из того, что

¹WTO. Database [Electronic resource]. URL: <https://data.wto.org> (date of access: 05.12.2020).

НРС могут извлечь выгоду из торговли, если будут продолжать реформировать свою экономику и торговую политику в соответствии с либеральными экономическими принципами¹. Некоторые либералы даже считают, что с конца 1980-х гг. НРС настолько хорошо интегрировались в международную торговую систему, что разделение между странами по линии «развитые страны — наименее развитые страны» утратило свою актуальность.

Однако многие сторонники критической школы ГПЭ утверждают, что Уругвайский раунд ГАТТ и усилия ВТО не изменили коренным образом отношения между развитыми и развивающимися странами. Хотя в XXI в. разрыв между развитыми и развивающимися странами несколько сократился, однако политика развитых стран продолжает приводить к экономическому росту лишь некоторых государств и производителей.

Региональные торговые блоки

Многие эксперты утверждают, что региональные торговые блоки играют важную роль в формировании торговых правил и положений. Они способствуют внутренней свободной торговле, сохраняя торговые барьеры с государствами, не являющимися их членами. Двумя крупнейшими торговыми блоками являются USMCA и ЕС. Другие торговые блоки:

- Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ);
- Латиноамериканская ассоциация интеграции (ЛАИ) (до 1983 г. — Латиноамериканская ассоциация свободной торговли (ЛАСТ));
- Карибское сообщество (КАРИКОМ) (до 1972 г. — Карибская ассоциация свободной торговли (КАРИФТА));
- Центральноамериканский общий рынок (ЦАОР);
- Андское сообщество (АС);
- Южноамериканский общий рынок (МЕРКОСУР);
- АСЕАН;
- Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива (ССАГПЗ);
- Экономическое сообщество стран Западной Африки (ЭКОВАС);
- Сообщество развития Юга Африки (САДК);
- АТЭС и др.

С формальной точки зрения региональные торговые группы нарушают принципы недискриминации ГАТТ и ВТО. Разрешая внутреннюю свободную торговлю при одновременном введении торговых ограничений

¹ Доклад об информационной экономике 2015 г. Высвобождение потенциала электронной торговли в интересах развивающихся стран [Электронный ресурс] / ЮНКТАД. Нью-Йорк : Женева, 2015. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/ier2015overview_ru.pdf (дата обращения: 05.12.2020).

на внешнюю торговлю, региональные торговые блоки явно дискриминируют торговлю вне блока по сравнению с торговлей внутри него. Политэкономы активно обсуждают целесообразность создания региональных торговых блоков. Некоторые считают их естественным способом расширения сферы свободной торговли на отдельный регион, в то время как другие полагают, что они подрывают процесс ВТО и ее конечную цель — свободную мировую торговлю.

Либералы обращают внимание на то, что блоки используют различные меры для оказания помощи местным производителям. Эти меры часто порождают расширение торгового протекционизма и неомеркантилистской практики на национальном, региональном и глобальном уровнях. Например, один из аргументов, выдвинутых президентом Б. Клинтонем в поддержку усилий США по содействию организации НАФТА, заключался в том, что эта страна должна иметь возможность проникать на мексиканские рынки и обеспечивать их безопасность. Если бы США быстро не вывели Мексику на свою торговую орбиту в 1993 г., то японские инвестиции в эту страну свели бы на нет влияние США на ее будущую торговую политику. Для либералов торговые блоки, как правило, являются обоюдоострым мечом. Некоторые либералы опасаются, что они обостряют международную напряженность и, как и в случае импорта бананов в США и говядины с гормонами в ЕС, могут привести к торговым войнам между различными блоками или членами и нечленами блока. Другие либералы рассматривают торговые блоки как ступеньки к постепенному снижению торговых барьеров и выступают за возможность создания глобальной зоны свободной торговли.

Наиболее развитый и интегрированный блок — ЕС — был основан на либеральном принципе повышения специализации и эффективности производства и либерализации торговли между членами Союза. С годами внутренние торговые барьеры между государствами-членами постепенно снижались. Однако конкурентам из-за пределов ЕС было трудно проникнуть на его рынки.

Другой торговый блок — НАФТА, основанный в 1993 г., когда США, Канада и Мексика расширили то, что ранее было зоной свободной торговли между США и Канадой, активно конкурирует с ЕС. Хотя в настоящее время USMCA не является таким интегрированным блоком, как ЕС, многие считают, что есть все основания полагать, что расширение торговли и других финансовых операций между США, Канадой и Мексикой постепенно укрепит политическое, экономическое сотрудничество и даже интеграцию.

Еще один торговый блок — АТЭС — пытается интегрировать 18 тихоокеанских и азиатских стран в соглашение, не связывающее их, которое

постепенно устранил торговые барьеры между членами. Что касается содействия осуществлению соглашения, то США надеялись на дальнейшую либерализацию торговли между членами АТЭС при одновременном ускорении экономического роста в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Более того, США инициировали заключение двух новых масштабных торговых соглашений — Транстихоокеанское партнерство и Трансатлантическое торговое и инвестиционное партнерство (ТТИП).

Нет никаких сомнений в росте влияния региональных торговых блоков, однако еще предстоит выяснить, не станут ли они инструментами регионального протекционизма. Вместе с тем торговые блоки являются наглядным примером того, как современная торговая система одновременно охватывает принцип свободной торговли и практическую необходимость протекционизма.

Проявлением протекционизма является использование торговли в качестве инструмента внешней политики (торговые санкции).

Торговые санкции принимают различные формы, включая бойкоты, ограничения на импорт и эмбарго, запрещающие экспорт в другую страну. Они выступают одним из видов наказания, которое государства используют в отношении других государств-конкурентов или даже отдельных фирм.

В XIX в. санкции в основном принимали форму морских блокад. В период между 1827 г. и началом Первой мировой войны в мире была осуществлена 21 морская блокада. Как правило, их проводили сильные европейские государства в отношении слабых стран Азии и Латинской Америки.

Практика применения экономических санкций стала более распространенной после Второй мировой войны. В 1950-х гг. было отмечено 15 случаев введения санкций, в 1960-х — 20, в 1970-х — 37, в 1980-х — 23, более 50 случаев — в 1990-х гг. Большинство санкций объявлялись в одностороннем порядке США. В последние годы в них стали принимать более активное участие и страны Западной Европы, хотя коалиции по введению санкций чаще всего организуют США.

Например, в 1980-х гг. администрация Р. Рейгана применила ряд экономических санкций, которые включали ограничение торговли в отношении нескольких стран третьего мира. Это были государства, поддержавшие коммунистическое движение (например, Никарагуа), страны — спонсоры терроризма (Ливия, Иран, Куба, Сирия и Народная Демократическая Республика Йемен) или государства, которые не желали отказываться от практики апартеида (например, ЮАР). В то же время для стран Карибского бассейна, поддержавших антикоммунистические цели внешней политики США, был сокращен объем торговых ограничений на некоторые товары. Наконец, такие международные организации, как ООН, использовали торговые и другие санкции для наказания агрессивных или отказывающихся

сотрудничать государств, как в случае с ограничением торговли с Ираком после войны в Персидском заливе.

Наиболее свежим примером торговых санкций США против своих партнеров является торговая война между США и КНР, начавшаяся в 2018 г. и в 2021 г. еще полностью себя не исчерпавшая. Официальной причиной послужило обвинение Вашингтоном Пекина в незаконном получении американских технологий. В результате США ввели пошлины на китайские товары, а американские технологические компании стали сворачивать сотрудничество с китайской компанией *Huawei* — одной из крупнейших мировых компаний в сфере телекоммуникаций. Китай применил ответные меры. В итоге каждая страна ввела дополнительные тарифы на импорт общей стоимостью в 50 млрд долл., тарифы были увеличены с 10 до 25 %. Для понимания сути конфликта важно учитывать, что торговые противоречия — это вершина айсберга. Главное, что экономическое укрепление Китая последних десятилетий противоречит идее американского превосходства и доктрине доминирования в мире. Именно поэтому независимо от исхода и продолжительности этой торговой войны политика США по сдерживанию КНР, безусловно, будет долговременной. Более того, эксперты считают, что одним из политических мотивов была предвыборная президентская кампания Д. Трампа, а также сложная внутривнутриполитическая и социальная обстановка последних лет в США. Из этого следует, что применение торговых санкций, как правило, связано с комплексом политико-экономических причин и влечет за собой неоднозначные последствия. Против России и Беларуси также начался новый (по форме и содержанию) этап торговых санкций.

Вопрос об эффективности всевозможных торговых санкций — это предмет широких дискуссий. Как правило, вывод состоит в том, что они далеко не всегда приводят к желаемой цели. Для того чтобы страны могли успешно применять торговые ограничения в целях наказания нации, необходимо наличие ряда условий. Правительство должно иметь возможность контролировать свой бизнес или предотвращать поставки определенных товаров в другую страну, поскольку третья сторона часто считает выгодным предоставлять этому государству бойкотируемые товары. Предприятия и правительства часто могут обойти торговые санкции, поскольку товары, производимые в одной стране, трудно отличить от товаров, производимых в другой. Трудно также определить, как государство — объект санкций будет приспосабливаться к эмбарго или бойкоту. Когда в 1980 г. США наложили эмбарго на поставку зерна в СССР, государство прибегло к другим поставщикам зерна, а также сократило потребление зерна внутри страны. Таким образом, как правило, страдают не политики, а народы стран — объектов торговых санкций. В случае с Никарагуа в 1980-х гг. и Ираком в 1990-х гг. экономические санкции США вызвали обратную реакцию: народы этих

стран поддержали свои правительства в противостоянии США. В ситуации с торговыми санкциями, примененными США и рядом европейских стран к России в связи с событиями в Украине, наблюдались даже положительные последствия для страны – объекта санкций: произошло развитие отечественного импортозамещающего производства, была создана собственная платежная система, выведены сбережения из американских и европейских банков, сократился объем расчетов в евро и долларах, появились новые торговые партнеры, расширился товарооборот со старыми торговыми партнерами, не участвующими в санкциях, и т. д.

Торгово-экономические санкции являются далеко не бесплатными для страны-инициатора. Во-первых, это прямые потери для экономики страны-инициатора, которые состоят из снижения продаж и доходов; во-вторых, удешевление стоимости активов в стране – объекте санкций, принадлежащих компаниям страны – субъекта санкций; наконец, это потери от снижения занятости в стране-субъекте и роста себестоимости производства, связанного с уменьшением его объема. Таким образом, потери страны-субъекта начинают носить долговременный характер, так как ее компании теряют рынок и все доходы, которые могли быть получены с него в будущем.

Потери страны – субъекта санкций не ограничиваются чисто экономической сферой, а включают также и политический ущерб, или политическую цену, которую страна – инициатор санкций вынуждена платить при их введении.

Так, согласно оценкам Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), от торговой войны, развернувшейся между крупнейшими мировыми экономиками США и Китая, пострадали обе стороны. Введение дополнительных тарифов на ввоз в США китайских товаров привело к сокращению импорта из КНР на 25 %. Освободившимся местом на американском рынке воспользовались Тайвань (провинция Китая), Мексика, ЕС, Вьетнам и др. Впрочем, по данным экспертов, Китай, который стремится удержать свой сегмент рынка, с некоторых пор начал снижать экспортные цены. Что касается потребителей, то они пострадали в обеих странах: им приходится покупать товары по более высоким ценам.

С развитием и обострением конкуренции в результате появления и усиления позиций отдельных центров мировой конкуренции (ЕС, США, Япония, НИС, КНР) неизбежно расширяется и диверсифицируется инструментарий протекционизма. Развитие протекционизма в истории мировой торговли позволяет выделить несколько его *форм*:

- селективный – меры, направленные против отдельных стран или отдельных товаров;
- отраслевой – меры по защите определенных отраслей, прежде всего сельского хозяйства;

- коллективный — меры, проводимые объединениями стран в отношении государств, в них не входящих;
- скрытый — использование мер внутренней экономической политики, часто прямо не связанных с регулированием торговли;
- сверхпротекционизм (наступательный, или агрессивный) — защита развитых, мощных, наиболее монополизированных отраслей;
- частномонополистический — барьеры в торговле, возникающие в результате соглашений о распределении рынков, ценах и условиях продажи, защите торговых марок и патентов, заключающихся на межфирменном уровне. Подобные соглашения создают препятствия для импорта, не менее ощутимые, чем те, которые образуются с помощью обычных торгово-политических барьеров. Расширение арсенала и изменение характера мер торговой политики привело к изменению сущности свободной торговли.

2.5. Тенденции развития международной торговли и торговой политики. Эволюция форм в условиях научно-технологических и политических изменений

Важнейшие долгосрочные факторы, воздействующие на международную торговлю и определяющие тенденции ее развития в условиях глобализации, — НТР, рост влияния международных и транснациональных компаний, глобализация и цифровизация экономики.

Научно-техническая революция влияет на структуру мировой торговли и ее объемы. Например, по оценкам ВТО, в период 1991—2011 гг. рост международной торговли товарами почти на четверть был обеспечен за счет выхода компаний с *новой продукцией* на зарубежные рынки. Информация, знания и технологии становятся объектом купли-продажи, зарождаются новые формы продажи. Немаловажно говорить о появлении не просто новых товаров, а товаров, не имеющих физических характеристик (в традиционном понимании), например мобильные приложения.

Отдельной тенденцией является *рост объемов торговли услугами*. Так, данные объемы в 2012 г. более чем в 11 раз превышали соответствующий показатель 1980 г., а в 2018 г. достигли рекордного уровня в 5,8 трлн долл.¹ При этом наиболее активно растет торговля финансовыми, страховыми, телекоммуникационными и прочими услугами, попадающими в катего-

¹ Международная торговля и развитие. Доклад Генерального секретаря. 25 июля 2019 г. [Электронный ресурс] / ЮНКТАД. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/a74d221_ru.pdf (дата обращения: 05.12.2020).

рию «другие коммерческие услуги», на долю которых в начале 2020-х гг. приходилось более половины экспорта услуг.

Рост влияния и оборотов международных и транснациональных компаний привели к *возрастанию роли внутриотраслевой и внутрифирменной торговли*, когда товары и услуги пересекают границу в качестве промежуточного вклада для использования в производственном процессе за рубежом и последующего экспорта. Например, в начале 2010-х гг. осуществлялось примерно 50 % международной торговли в рамках внутрифирменной торговли по сравнению с 36 % в 1995 г. Сегодня, по некоторым оценкам, до 60 % мирового экспорта приходится на промежуточную продукцию, т. е. комплектующие изделия и запчасти¹.

Современная международная торговля, с одной стороны, все больше выступает как составная часть интегрированной системы производства, сбыта, снабжения и научно-исследовательских и конструкторских работ (НИОКР) ТНК, в которой переплетаются инвестиционные и товарные потоки, складываются многообразные связи в предпроизводственной, производственной и послепроизводственной сферах. С другой стороны, она одновременно и следствие, и стимул этих связей, а ее товаропотоки (отраслевые и географические) – результат организации современного глобализированного производства внутри и посредством ТНК. При этом наблюдается одновременное действие двух прямо противоположных, но взаимосвязанных процессов. Рост зарубежного производства ТНК отчасти замещает экспорт в соответствующие зарубежные страны, но вместе с тем деятельность зарубежных подразделений ТНК стимулирует внешнеторговые потоки как по линии связей внутри корпораций, так и по другим направлениям. В результате действия этих процессов весомая и «продвинутая» (с точки зрения товарной номенклатуры) часть международной торговли проходит по разным каналам ТНК: как внутри одной и той же корпорации (прежде всего между ее зарубежными подразделениями), так и между различными ТНК либо между ТНК и прочими (нетранснациональными) компаниями разных стран².

Действие данных тенденций придает развитию международной и внешней торговли относительно большую устойчивость и предсказуемость. Этому в немалой степени способствует и то обстоятельство, что в основе

¹ «Is Multilateralism in Crisis?» Speech by Micheline Calmy-Rey former president of the Swiss Confederation. Geneva. 24 September 2012 [Electronic resource]. URL: http://www.wto.org/english/forums_e/public_forum12_e/creyopenforum12_e.htm (date of access: 05.12.2020).

² Кокушкина И. В., Подоба З. С. Тенденции развития международной торговли в условиях глобализации // Экономика и предпринимательство. 2014. № 3. С. 33–38.

торговой деятельности ТНК все чаще лежат не разовые коммерческие сделки, а долгосрочные экономические связи комплексного характера на базе соответствующих альянсов, соглашений о сотрудничестве и т. п.¹

Под влиянием процессов *глобализации* происходит *изменение географической структуры международной торговли*. До 90-х гг. XX в. большая часть международной торговли приходилась на группу промышленно развитых стран. Так, в 1980 г. их доля в мировом экспорте составляла 66 %. В первой десятке крупнейших стран – участников мировой торговли были исключительно страны «Большой семерки» и другие развитые государства. В настоящее же время при сохранении значения США, Германии, Японии отмечается значительное усиление доли развивающихся стран, прежде всего Китая, и относительное сокращение доли развитых стран. Так, если в 1990 г. КНР находилась во втором десятке среди ведущих торговых держав (с долей 1,8 % мировой торговли), то в 2012 г. эта страна заняла 1-е место в мировом экспорте, а ее доля в международной торговле превышает 11 %; в 2018 г. объем внешней торговли Китая достиг рекордного за всю историю уровня в 4,62 трлн долл.²

Возрастает роль развивающихся стран, и, главное, быстро развивается торговля между ними. В 90-е гг. XX в. 56 % международной торговли приходилось на товарообмен между развитыми странами, 33 % составляла торговля между развитыми и развивающимися государствами и только 8 % международного товарооборота осуществлялось между развивающимися странами. Последние увеличили свою долю в международной торговле во многом благодаря торговле друг с другом. К 2011 г. доля сделок между развивающимися странами возросла до 24 % объема мировой торговли, а, по данным ЮНКТАД³, в 2018 г. – до 28 % и, согласно прогнозам ВТО, в будущем может составить треть мировой торговли⁴.

В данных потоках доминируют страны Восточной Азии, доля которых в 2018 г. занимала более трех четвертей общего объема и составляла почти 4,5 трлн долл., а, по данным на 2020 г., доля только Китая и Индии в мировой торговле составила почти 31,36 %⁵.

Таким образом, развивающиеся страны стали ключевой движущей силой, определяющей динамику международной торговли с начала 2000-х гг.,

¹ Кокушкина И. В., Подоба З. С. Тенденции развития международной торговли в условиях глобализации. С. 36.

² Международная торговля и развитие. Доклад Генерального секретаря.

³ Там же.

⁴ Кокушкина И. В., Подоба З. С. Тенденции развития международной торговли в условиях глобализации. С. 38.

⁵ Мировой экспорт/импорт товаров [Электронный ресурс] // TrendEconomy. URL: https://trendeconomy.ru/data/commodity_h2/TOTAL (дата обращения: 12.11.2021).

особенно с момента восстановления мировой экономики после мирового экономического кризиса в 2008–2009 гг., достигнув 54 % общего увеличения объемов международной торговли.

Важной тенденцией международной торговли, связанной с географической структурой, является ее *регионализация*, выражающаяся в сосредоточении мирового товарооборота в рамках важнейших интеграционных группировок. В течение последних десятилетий в мировой экономике проявилась и укрепляется тенденция к увеличению количества региональных торговых соглашений, в соответствии с которыми их участники снимают все или подавляющую часть барьеров во взаимной торговле. Нормы и правила ВТО не запрещают странам-участникам создавать таможенные союзы и зоны свободной торговли (ЗСТ). В настоящее время на два важнейших в мировой экономике интеграционных объединения (ЕС и USMCA) приходится практически половина мирового экспорта и импорта. Причем для стран ЕС торговля внутри региона имеет большее значение, нежели за его пределами (63,5 % в 2011 г.)¹.

Ведущим фактором, определяющим тенденции системного изменения в международной торговле, выступает *цифровизация* экономики. Развитие интернета, облачных технологий, глобальных онлайн-платформ не только создает благоприятные возможности для развития торговли традиционными способами, приводит к быстрому росту электронной торговли, но и формирует новую универсальную, не знающую национальных границ среду для коммерческой деятельности. Все это качественно меняет восприятие международной торговли, которая все глубже проникает в национальные экономики и становится не столько торговлей между странами, сколько внепространственной торговлей с участием компаний и граждан. Виртуальный сегмент глобальной торговли будет расширяться высокими темпами, и многие, сегодня реальные, товары и услуги перетекут в цифровую среду при поддержке технологий искусственного интеллекта, аддитивных технологий (когда торговать будут программным обеспечением для производства изделий на 3D-принтерах) и т. д.²

Все рассмотренные факторы (НТР, ТНК, глобализация и цифровизация) объясняют наметившуюся тенденцию к *замедлению роста мировой торговли*, по крайней мере в ее традиционном понимании (рис. 2.1). По данным ВТО, после 2008 г. значительно изменился общий тренд мировой торговли, а в 2018 и 2019 гг. произошло ее абсолютное сокращение.

¹ Кокушкина И. В., Подоба З. С. Тенденции развития международной торговли в условиях глобализации. С. 38.

² Спартак А. Н., Лихачев А. Е. Долговременные тренды и новые явления в международной торговле // Рос. внешнеэкон. вестн. 2018. № 2. С. 7–24.

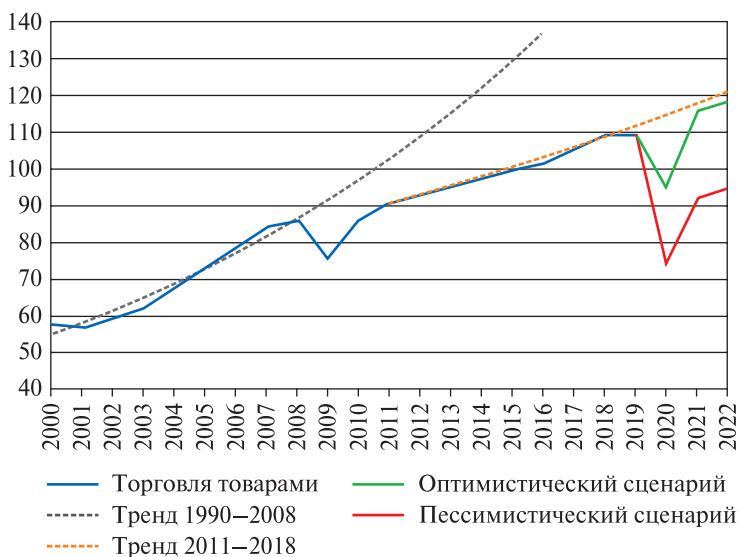


Рис. 2.1. Объемы мировой торговли товарами в 2000–2022 гг., %
 Источник: Объемы мировой торговли упадут на 13–32 % – WTO
 [Электронный ресурс] // URL: <https://seanews.ru/2020/04/09/ru-obemy-mirovoj-torgovli-upadut-na-13-32-vto>
 (дата обращения: 10.11.2021)

По оценкам экспертов, это будет не линейный процесс, так как в отдельные периоды возможны всплески активности в международной торговле в связи с открытием рынков в динамично развивающихся странах и появлением новых, интенсивно торгуемых, товаров и услуг¹.

В будущем ожидается продолжение попыток промышленно развитых стран по либерализации правил и положений международной торговли в отношении старых товаров и многих новых товаров и услуг, связанных с информационно-коммуникационными системами и технологическими продуктами, многие из которых носят цифровой характер. Усилия по решению торговых проблем, вероятно, будут предприниматься на многосторонних форумах, таких как WTO.

Благодаря деятельности ГАТТ/WTO, двусторонним торговым соглашениям и усилиям отдельных государств по увеличению открытости экономики относительное значение тарифных методов регулирования меж-

¹Снартак А. Н., Лихачев А. Е. Долговременные тренды и новые явления в международной торговле.

дународной торговли снизилось. Однако им на смену приходит активное использование нетарифных ограничений.

Именно тенденция к *повышению влияния нетарифных барьеров* станет еще одним важным трендом в международной торговле в будущем.

Данная тенденция, а также ряд других событий и обстоятельств, по всей видимости, затруднят для ВТО поддержание сплоченности между растущим числом ее членов на различных уровнях развития, что необходимо для достижения либеральной цели глобальной экономической интеграции. Вовлечение большего числа субъектов, таких как транснациональные компании и неправительственные организации, проявляющих интерес к торговле, может осложнить торговую дипломатию, осуществляемую национальными государствами в рамках ВТО. Сегодня это проявляется в «пробуксовке» Дохийского раунда ВТО, следствием чего стала попытка заключать региональные торговые соглашения с участием ведущих экономик мира. Так, в начале 2010-х гг. США инициировали заключение новых региональных торговых соглашений – ТТП и ТТИП. Однако политика правительства президента США Д. Трампа привела к «заморозке» обоих проектов. Протекционистские тенденции также значительно усилились в период кризиса COVID-19.

Вероятно, сложными для переговоров останутся вопросы сельского хозяйства и целый ряд научных проблем, связанных с использованием новых технологий в глобальных телекоммуникационных системах, информационных продуктов, фармацевтики, финансовых услуг. Наконец, торговые переговоры могут осложняться другими вопросами: денежными, финансовыми, национальной безопасности и экологическими.

В связи с этим, несмотря на некоторый успех ГАТТ и ВТО наряду с двусторонними усилиями по либерализации торговли и торговой практики, идеал свободной торговли постепенно уступает место справедливой торговле. Управляемая торговая система наилучшим образом описывает и учитывает сочетание либеральной и меркантилистской торговой практики, что стало целью большинства государств, а также и самой ВТО. Можно ожидать, что либерализация торговли будет продолжаться, но она должна быть согласована с политической реальностью протекционистских сил, существующих в мире.

Таким образом, международная торговля является одной из первых форм международных экономических отношений и имеет длинную историю, на протяжении которой расширялись масштабы международной торговли и менялся ее характер. Особенно быстрый рост она продемонстрировала во второй половине XX в., опережая показатели развития мирового производства. Начиная с 2008 г. наметилась тенденция к *замедлению роста*

мировой торговли, также происходит изменение ее форм под влиянием НТР, расширение масштабов внутрифирменной торговли и цифровизации экономики.

На протяжении всей истории развития международной торговли важным вопросом, имеющим теоретическое и практическое значение, был выбор торгового режима (либерализм и протекционизм), а также проблемы, связанные с причинами, потоками и последствиями международной торговли для ее участников.

Сторонники протекционизма считают, что государства должны создавать условия для активного торгового баланса и защищать свой рынок от иностранной конкуренции. Либералы же, наоборот, обосновывают преимущества свободной торговли: при ее применении страна стимулирует конкуренцию; производители вынуждены вводить новшества, повышая при этом качество продукции и снижая ее себестоимость и цену; осуществляется расширение предложения товаров, т. е. увеличивается выбор товаров и услуг и ресурсы более эффективно размещаются в мировой торговле. Эти преимущества приводят к росту богатства всех участников торговли и общего благосостояния. Противники свободы торговли выделяют такие ее недостатки, как лишение защиты национальной экономики от конкуренции со стороны иностранного бизнеса; наводнение отечественного рынка иностранными товарами; навязывание потребителю чуждых вкусов.

Представители критического направления акцентируют свое внимание на неравенстве стран в ходе международной торговли и опасности его усиления. В частности, они утверждают, что промышленно развитые страны в ходе международной торговли закупают у слаборазвитых стран ресурсы, перерабатывают их и полезные ископаемые в готовые товары и полуфабрикаты, которые впоследствии продают обратно по более высоким ценам. С их точки зрения, международная торговля всегда использовалась и будет использоваться промышленно развитыми странами для подчинения и эксплуатации слаборазвитых стран мира.

Большинство государств предпочитают либерализацию торговли, но при этом неохотно принимают одностороннее сокращение торговых барьеров, поскольку оно открывает их рынки, делая уязвимыми для конкуренции со стороны иностранных фирм. В настоящее время на практике «чистая» свободная торговля и «чистый» протекционизм отсутствуют. Сегодня это не два противостоящих друг другу принципа внешнеторговой политики, а два механизма регулирования отношений между национальным и мировым хозяйством. При этом протекционизм всегда носит национальный характер, тогда как политика либерализации торговли часто является результатом взаимных договоренностей государств на двусторонней

и многосторонней основе. Политика свободы торговли в большей степени соответствует задаче наиболее эффективного использования благоприятных условий для развития экономики в целом, а политика протекционизма применяется для решения конкретных задач, связанных с преодолением тех или иных экономических проблем.

Таким образом, в мировой экономике протекционизм сохраняет свое значение, и на практике, как правило, государства проводят умеренную торговую политику, которая сочетает в себе элементы как протекционизма, так и свободной торговли. Многие страны, в основном развитые, прибегают к протекционизму как к инструменту внешней политики (торговые санкции).

В либерализации международной торговли большую роль сыграли ГАТТ и его преемник ВТО. Важнейшие цели ВТО в современных условиях – либерализация мировой торговли, усиление глобального экономического роста и оказание помощи людям, живущим за чертой бедности. Однако ряд вопросов международной торговли не удастся решить в рамках ВТО, прежде всего проблемы, касающиеся интересов развивающихся стран. Этот факт делает неопределенным будущее ВТО и одновременно увеличивает роль региональных торговых блоков, которые, очевидно, будут обладать весомым значением в вопросах формирования будущих торговых правил и положений.

В глобальном мире создается новая торговая политика интерлиберализации, сущность которой раскрывается в решении возникающих в международной торговле проблем, в формировании новых правил и механизмов регулирования¹.

Список литературы

Давыденко, Е. Л. Внешнеторговая политика малой экономики в условиях либерализации международной торговой системы / Е. Л. Давыденко. Минск, 2008.

Ленин, В. И. Империализм как высшая стадия капитализма [Электронный ресурс] / В. И. Ленин // Полн. собр. соч. : в 55 т. М., 1967–1981. Т. 27. 1969. Режим доступа: http://cimpl.250x.com/archive/lenin/russian/lenin_collected_works_russian/tom27.pdf. Дата доступа: 06.10.2019.

Лист, Ф. Национальная система политической экономии / Ф. Лист ; пер. с англ. В. Фадеев. СПб., 2005.

¹*Фролова Н. С.* Современные тенденции развития международной торговли в условиях глобализации [Электронный ресурс] // Вестн. евраз. науки. 2017. № 3 (40). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennyye-tendentsii-razvitiya-mezhdunarodnoy-torgovli-v-usloviyah-globalizatsii> (дата обращения: 05.12.2020).

Ломакин, В. К. Мировая экономика : учебник / В. К. Ломакин. 3-е изд., стер. М., 2007.

Пebro, М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения / М. Пebro. М., 1994.

Портер, М. Международная конкуренция : пер. с англ. / М. Портер ; под ред. и с предисл. В. Д. Шетинина. М., 1993.

Рикардо, Д. Начала политической экономии и налогового обложения / Д. Рикардо ; пер. с англ. под ред. М. Н. Смита. М., 1955.

Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит ; пер. с англ. П. Клюкина. М., 2016.

Турбан, Г. В. Всемирная торговая организация: взаимодействие государства и бизнеса : пособие / Г. В. Турбан. Минск, 2009.

Улин, Б. Межрегиональная и международная торговля / Б. Улин. 2-е изд., перераб. М., 2004.

Глава 3

ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА КАК ОБЪЕКТИВНАЯ ЗАКОНОМЕРНОСТЬ. ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОМПАНИИ И ИХ РОЛЬ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

3.1. Понятие транснационализации производства

По мере снижения торговых барьеров между странами все более важным фактором развития становились внешнеэкономические операции — экспорт, импорт товаров и услуг, зарубежное инвестирование, различные формы сотрудничества с компаниями иностранных государств.

Данные процессы приводили к расширению международной деятельности различных фирм, т. е. их выходу за национальные границы отдельных стран, что повлекло за собой трансформацию национальных компаний в транснациональные.

Транснационализация производства — это стремление производительных сил к организации в мировом масштабе. Термин «транснациональный» (лат. *trans* — ‘через’) отражает факт выхода производства за национальные границы и подчеркивает, что контроль всей системы взаимодействия структурных подразделений в рамках транснациональных формирований не утрачивает своего национального характера.

Транснационализация производства оказывает все большее воздействие на развитие национальных хозяйств. Она определяет их место в международном разделении труда; ведет к возникновению новых видов взаимозависимостей, пронизывающих национальные системы производства и регулирования, а также усиливающих их взаимосвязи и уязвимость, так как все большая часть ресурсов, производственного аппарата различных отраслей включается в транснациональную сферу деятельности.

В науке выделяют два уровня исследования транснационализации производства: микроэкономический и макроэкономический.

Основанием для изучения транснационализации на **микроэкономическом уровне** послужил тот факт, что не только совокупная мощь, но даже мощь отдельных ТНК вполне сопоставима с экономической силой отдельных государств (прил. 6). Транснациональные корпорации в современных

условиях по экономической мощи сопоставимы с отдельными странами и даже превосходят их.

С точки зрения микроэкономического подхода транснационализацию можно рассматривать как всеобщую тенденцию развития мирохозяйственной экономики, ключевыми двигателями и субъектами которой являются транснациональные компании. Транснационализация – это процесс расширения международной деятельности банков, промышленных фирм, компаний сферы услуг, их выхода за национальные границы отдельных стран, что приводит к перерастанию национальных компаний в транснациональные.

Другими словами, экономическая транснационализация на микроуровне предполагает основанный на осуществлении прямых зарубежных капиталовложений процесс трансформации национальной по происхождению компании в международную (транснациональную) по характеру деятельности организационно-экономическую структуру – ТНК.

Транснационализация на микроуровне может быть двух видов в зависимости от направления ее развития¹:

1) *внешненаправленная* – характеризуется деловой активностью предприятия, которое осуществляет трансферт своей технологии и капитала за пределы страны базирования в целях формирования собственной международной системы. Лишь по мере развития внешненаправленной транснационализации деловой активности национальное предприятие приобретает статус транснационального;

2) *внутринаправленная* – характеризуется деловой активностью предприятия в роли получателя прямых зарубежных капиталовложений (управленческие и производственные технологии, финансовый капитал), превращающей его в элемент системы зарубежной или международной компании.

Источники эффективной деятельности ТНК по сравнению с чисто национальными компаниями:

- преимущества владения и использования природных ресурсов (и доступа к ним), знаний и капиталов, а также результатов НИОКР перед фирмами, осуществляющими свою деятельность только в одной стране;
- максимальное использование инвестиционных, налоговых и других льгот, предоставляемых странами для зарубежных инвесторов;
- возможность оптимального размещения своих предприятий в разных странах с учетом размеров их внутреннего рынка, темпов экономического

¹Данильченко А. В., Калинин Д. С. Теоретические основы транснационализации страны и предприятия [Электронный ресурс] // Беларусь и мировые экономические процессы : сб. науч. ст. Минск, 2011. Вып. 8. С. 33. URL: https://elib.bsu.by/bitstream/123456789/5393/1/danilshenko_kalinin_2011_8_IER_issues.pdf (дата обращения: 04.12.2020).

роста, цены и квалификации рабочей силы, цен и доступности остальных экономических ресурсов, развитости инфраструктуры, а также политико-правовых факторов, среди которых важнейшим является политическая стабильность;

- возможность аккумуляции капитала в рамках всей системы ТНК, включая заемные средства в странах расположения зарубежных филиалов, и его вложение в наиболее выгодных для компании регионах;

- постоянная информированность о конъюнктуре товарных, валютных и финансовых рынков в разных странах, что позволяет оперативно реагировать на изменения в соответствии с конъюнктурой мирового рынка и создавать условия для получения максимальной прибыли, одновременно распределяя финансовые ресурсы с минимальными рисками;

- рациональная организационная структура, находящаяся под пристальным вниманием руководства ТНК, которая постоянно совершенствуется;

- опыт международного управления, включая оптимальную организацию производства и сбыта, поддержание высокой репутации фирмы.

Основанием для изучения транснационализации на *макроуровне* послужил тот факт, что главными действующими субъектами транснационализации являются национальные государства.

Так, влияние и количество ТНК в странах с переходной и развивающейся экономикой возрастает. Характерная особенность многих из них – сохранение в их акционерном капитале решающей доли государственной собственности или значительного контроля со стороны государственных органов управления данных стран. Вследствие этого можно заявлять не столько о реализации широкомасштабной деятельности отдельных компаний, сколько о факте транснационализации государственного сектора или экономики в целом.

Кроме того, в условиях острой глобальной конкурентной борьбы необходима государственная поддержка национальных производителей. Именно поэтому главными субъектами международной конкуренции выступают не только ТНК, но и национальные государства, использующие отечественные субъекты хозяйствования (национальные производители) как инструмент реализации своей внешнеэкономической стратегии. Другими словами, происходит своего рода переплетение наднациональных, национальных экономических и государственных структур¹.

Подобные условия сложились во многих странах (например, КНР, Российская Федерация, Республика Беларусь и др.).

¹ Данильченко А. В., Калинин Д. С. Теоретические основы транснационализации страны и предприятия. С. 43.

Национальный производственный процесс страны базирования (страны-донора), интегрируя в себя элементы зарубежных экономических систем через инвестиционный контроль над ними, приобретает принципиально новые свойства и трансформируется в транснациональную (международную по охвату, но национальную по контролю) экономическую систему. С помощью экономической транснационализации за пределами страны формируется дополнительная производственная система, так называемая вторая экономика национального государства, выходящая за его границы, но контролируемая и в определенной мере управляемая его национальными субъектами хозяйствования.

Вторая экономика, сформированная за пределами территориально-государственных границ страны, является не самостоятельной организационно-экономической системой, а своего рода дополнением к национальному воспроизводственному процессу. Функционирование зарубежной воспроизводственной системы направлено на поддержание и интенсификацию развития национальной экономики за счет решения одной или нескольких стоящих перед ней задач, таких как¹:

1) увеличение рынков сбыта с помощью организации и создания за границей страны производственно-сбытовой системы. При этом вместе с организационно-управленческими технологиями (опыт менеджмента) за рубеж выносятся маркетинговые разработки, в том числе право использования товарного знака, финансовые капиталовложения и производственные технологии;

2) повышение системной эффективности национальной экономики за счет использования более дешевых факторов производства, таких как рабочая сила, инвестиционный капитал и сырье, а также через эффект масштаба, горизонтальной и вертикальной производственной интеграции;

3) обеспечение национальной экономики природно-сырьевыми ресурсами с помощью их переработки (частичной или полной) и добычи за рубежом в целях снабжения ими не только страны-инвестора, но и ее зарубежной производственной системы;

4) увеличение научно-технического уровня национальной экономики за счет организации предприятий в зарубежных странах, имеющих высокий научный потенциал. Предполагается не только интенсификация взаимодействия элементов национальной экономики с зарубежными филиалами в научно-технической сфере, но и использование зарубежных высококвалифицированных специалистов.

¹ Данильченко А. В., Калинин Д. С. Теоретические основы транснационализации страны и предприятия. С. 45.

Таким образом, сохранение национального контроля объясняет своего рода подчиненное положение второй экономики и ее ориентацию на национальные интересы страны-донора. Экономическое влияние последней выходит за традиционные рамки национальной экономической системы, в результате чего экономические границы государств перестают совпадать с государственно-административными.

Наряду с микро- и макроэкономическими подходами к транснационализации можно выделить внутри- и внешненаправленную транснационализацию:

1) *внутринаправленная* – интегрирование элементов национальной экономической системы страны в экономические системы зарубежных государств на основе инвестиционной деятельности последних;

2) *внешненаправленная* – выход национального по происхождению капитала за государственно-территориальные границы страны, направленный на проникновение в экономические системы зарубежных государств для обеспечения контроля и тесной интеграции их элементов в национальный хозяйственный процесс. Следует отметить, что два данных процесса тесно связаны друг с другом¹.

Развитие внешненаправленной транснационализации какой-либо страны обязательно предполагает наличие одного или нескольких зарубежных государств, выступающих в роли принятия перемещаемого капитала, и для них проникновение последнего будет являться внутринаправленной транснационализацией. По этой причине экономическая транснационализация – это всегда двойственный процесс, предполагающий взаимодействие минимум двух различных по национальному признаку субъектов: с одной стороны – страна, которая действует в роли субъекта привлечения прямых зарубежных капиталовложений (принимающая страна), с другой – страна-инвестор, страна-донор. Страна-инвестор – это активный субъект инвестиционного процесса, а принимающая страна – пассивный объект инвестирования.

Таким образом, экономическая транснационализация – это наиболее зрелая стадия процесса интернационализации экономической деятельности, характеризующаяся перемещением капитала через границы страны происхождения, которое выражается в формировании организационных бизнес-структур, международных по характеру своей деятельности, но национальных по сохраняемому над акционерным капиталом контролю². Такими организационными бизнес-структурами и выступают ТНК.

¹ Данильченко А. В., Калинин Д. С. Теоретические основы транснационализации страны и предприятия. С. 48.

² Там же. С. 49.

3.2. Понятие и особенности транснациональной корпорации, ее формы

На данный момент не существует единого мнения о том, как называть фирмы, занимающиеся транснациональным производством: многонациональными, международными, транснациональными или глобальными. Многие исследователи не делают различий между этими терминами. Например, в статистике ЮНКТАД термин MNC (*multinational corporation*) используется для обозначения всех компаний, осуществляющих производство в международных масштабах. Однако различия все же существуют. Многонациональные компании предполагают слияние капитала более чем из одного государства. С другой стороны, существуют крупные международные компании, принадлежащие гражданам одной страны и осуществляющие свою деятельность через национальные границы. К ним более применим термин «транснациональная корпорация». Он точнее отражает тот факт, что эти фирмы обычно принадлежат и контролируются гражданами одного государства и вступают в прямую производственную деятельность за рубежом.

Термин «многонациональная корпорация» в отношении таких фирм менее точен, в отличие от «транснациональная корпорация» (более точен), поскольку эти фирмы управляют транзитами ресурсов через границы.

Таким образом, транснациональная корпорация – это фирма, использующая в своей деятельности международный подход и предполагающая формирование транснационального производственного, торгового и финансового комплекса с единым центром принятия решений в стране базирования и с филиалами в других странах¹.

Основные *признаки* транснациональных корпораций:

- фирма располагает дочерними компаниями в двух или нескольких странах независимо от сферы деятельности или юридической формы;
- компания оперирует в такой системе принятия решений, которая позволяет проводить общую стратегию и осуществлять согласованную политику из одного или нескольких центров;
- отдельные единицы фирмы (дочерние компании) так связаны между собой, что каждая из них способна влиять на деятельность других компаний и, в частности, делить ресурсы, знания и ответственность с другими.

По методологии ЮНКТАД, экономическая деятельность ТНК в целом и ее зарубежной составляющей в частности описывается следующими основными показателями: *FA* – зарубежные активы; *TA* – активы; *FS* – объем зарубежной продажи; *TS* – объем продажи; *FE* – численность зарубежных

¹ Шагурин С. В., Шимко П. Д. Экономика транснационального предприятия : учеб. пособие. СПб., 2008. С. 11.

сотрудников в ТНК; TE – численность сотрудников в ТНК; FAF – количество зарубежных филиалов; TAF – общее число филиалов в мире.

На основе данных величин рассчитываются *показатели*, характеризующие зарубежную экспансию ТНК:

1) индекс транснационализации компании (TNI – *transnationality index*), разработанный ЮНКТАД для оценки масштабов и степени зарубежной активности ТНК:

$$TNI = ((FA/TA + FS/TS + FE/TE)/3) \cdot 100 \%$$

Данный индекс характеризует, насколько значимой является зарубежная деятельность компании и насколько важны зарубежные филиалы на иностранных рынках для той или иной ТНК. Чем выше индекс, тем большее значение для компании имеет активность ее зарубежных филиалов;

2) индекс интернационализации (II – *internationality index*):

$$II = (FAF/TAF) \cdot 100 \%$$

3) индекс широты филиальной сети (NSI – *network spread index*):

$$NSI = (N/(N^* - 1)) \cdot 100 \%$$

где N^* – количество стран мира, принимавших любые прямые иностранные инвестиции (ПИИ); N – количество стран, где имеются филиалы ТНК.

Высокий индекс транснационализации (более 80 %) имеют такие ТНК, как «Роше», «Нестле» (Швейцария), «Водафон», «Бритиш Петролеум» (Великобритания), «Филипс Электронике» (Нидерланды) и др.

По данным ЮНКТАД (2019), в отношении 100 крупнейших нефинансовых ТНК мира средние значения данного индекса выросли и составили 65 %¹.

Однако в современных условиях наблюдается замедление процессов транснационализации. Частично это объясняется тем, что в список топ-100 крупнейших ТНК мира входят новые компании, у которых индекс транснационализации ниже, однако многие ТНК, давно входящие в топ-100, уже достигли «стеклянного потолка» транснационализации². Скорее всего, это означает не остановку процессов транснационализации, а изменение ее форм в условиях цифровизации глобальной экономики. Вероятно, в скором времени это потребует и уточнения показателей транснационализации.

Транснациональные корпорации разнообразны и могут различаться по размеру, ресурсам, организационной структуре и потенциалу своего влияния.

¹World Investment Report 2020: international production beyond the pandemic [Electronic resource] / UNCTAD. P. 29. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2020_overview_ru.pdf (date of access: 04.12.2020).

²Там же.

Один из важных *критериев дифференциации* ТНК – их структура и характер концентрации производства и капитала.

Интеграция по вертикали возникает, когда фирма охватывает разные этапы производственного процесса, размещенные в разных странах. Например, это может быть внутрикорпоративная интеграция: от добычи сырья и до выпуска готовой продукции.

На основе вертикальной интеграции транснационализация производства может обеспечить следующие преимущества:

- при продвижении продукта по сложным производственным циклам обеспечивается экономический выигрыш;
- уменьшаются риски поставок комплектующих для выпускаемых товаров;
- при заключении договоров или контрактов уменьшаются издержки;
- появляется возможность овладеть дополнительной информацией, а значит, уменьшить вероятность возникновения неожиданных провалов рынка;
- появляется возможность экономить на налогах.

Интеграция по горизонтали происходит, когда компания производит один и тот же продукт в разных странах, т. е. основой для интеграции у предприятий могут послужить смежные, технологически связанные между собой отрасли или предприятия одной отрасли. Также основой интеграции может быть характер потребления производимой продукции.

На базе горизонтальной интеграции транснационализация производства может обеспечить следующие преимущества:

- возможность экономить на масштабе производства, что приводит к снижению цен на продукцию вследствие уменьшения себестоимости ее производства;
- увеличение производства продуктов, повышение темпов появления новой продукции;
- расширение рынков сбыта и географии производства, снижение рисков вхождения на новые географические или отраслевые рынки.

Конгломератная интеграция возникает, когда компания производит ряд различных товарных линий в разных странах. Это позволяет ей диверсифицировать риски и получать прибыль в ряде различных секторов.

Основной экономический выигрыш от диверсификации связан с разницей во времени оборота капиталов различных отраслей. Благодаря этому существует возможность перенаправить средства из производств, находящихся на подъеме, в производства, где на данный момент наблюдается спад. Диверсификация позволяет справляться с сезонными колебаниями продаж, обновлять капитал путем переориентации собственных ресурсов, снижает издержки, связанные с конкурентной борьбой.

Активно участвуя в международных отношениях, ТНК создали собственное внутрифирменное международное производство на основе модернизаций с подключением ряда развивающихся рынков с новой для них специализацией¹.

Таким образом, при всех различиях организационных структур, глобальных стратегий и целей, а также тенденции к замедлению процесса транснационализации отличительной чертой ТНК остается международный характер их деятельности, обеспечивающий им экономические преимущества и усиление экономической и политической власти.

3.3. Последствия деятельности транснациональных корпораций: подходы к оценке

Последствия деятельности ТНК разнообразны и неоднозначно оцениваются представителями разных школ глобальной политэкономии.

Школы ГПЭ изучают роль государства в создании условий, необходимых для возникновения глобального производства, а также способность стран контролировать деятельность ТНК.

В *теории* транснационализации можно выделить следующие подходы²:

- либеральный — придает рынку решающее значение при объяснении роста транснационального производства и при оценке влияния ТНК на страну;
- экономический национализм, к которому примыкают представители структурализма, — изучает такие факторы возникновения и ускорения транснационализации производства, как разработка новых технологий и образование новых финансовых инструментов;
- критический (в его радикальном варианте) — подчеркивает меняющийся характер капиталистических отношений и скептически относится к оценке воздействия ТНК на принимающую страну.

Одна из наиболее известных *либеральных* теорий транснационализации была разработана Р. Верноном — модель жизненного цикла продукта — и послужила объяснением расширения американского бизнеса за рубежом. Р. Вернон утверждает, что благодаря достижениям в области технологий компании могут получить конкурентные преимущества на внутреннем рынке США.

¹ Шмарловская Г. А. Международное разделение труда в условиях глобализации [Электронный ресурс] // Научные труды Белорусского государственного экономического университета. Минск, 2008. С. 458–462. URL: http://edoc.bseu.by:8080/bitstream/edoc/8921/2/Shmarlovskaya_G_A_Nauchnye_trudy_2008_S_458-462_ocr.pdf (дата доступа: 04.12.2020).

² O'Brien R., Williams M. Global Political Economy Evolution and Dynamics. 2d ed. N. Y., 2007. P. 180.

На начальном этапе данные фирмы готовы продавать свою продукцию за рубежом. Тем не менее импортеры американской продукции приобретают соответствующую технологию и начинают производить товары внутри страны, предоставляя продукты по более дешевой цене, чем импортируемые, поскольку они не сталкиваются с транспортными издержками. Для защиты своих рынков американские производители вынуждены создавать заводы за рубежом.

Второй этап жизненного цикла продуктов происходит, когда иностранные фирмы начинают производить товары дешевле, чем американские компании, и экспортировать их в США. Согласно этой модели, основной мотивацией для ПИИ является стремление использовать технологические сравнительные преимущества и поддерживать долю на рынке.

С. Стрейндж, представитель *экономического национализма* (реализма), предложила альтернативу либеральным теориям. Согласно ее мнению, ключевыми структурными изменениями, которые ускорили транснациональное производство, являются падение реальных затрат на транспорт и связь, разработка новых технологий и создание новых финансовых инструментов. Она утверждает, что структурные технологии, коммуникации и финансы создали условия для роста ТНК, а также что быстрый рост технологий, вызванный революцией в области информационных технологий, ускорил темпы глобализации производства, увеличил мобильность капитала, способствовал рассеиванию промышленности, а изменения в структуре знаний сделали трансграничную связь и перевозку дешевле и быстрее.

Точка зрения *критической школы* (в радикальном варианте) представлена идеями С. Хеймера. В своем исследовании, основанном на ленинской теории империализма, он утверждал, что доминирование американских транснациональных компаний за рубежом возникло из олигополистической структуры бизнеса и неравномерности развития капитала. Избыточный американский капитал вывозится в другие страны и таким образом завоевывает новые рынки, обеспечивая себе высокую прибыль.

Между альтернативными теориями ведется спор относительно влияния транснациональной деятельности на национальные экономики. Некоторые аналитики подчеркивают положительные результаты прямых иностранных инвестиций, но эти выводы оспариваются теми, кто утверждает, что чистый эффект от инвестиций ТНК является отрицательным для принимающих стран. В основном именно либеральные экономисты утверждают, что влияние деятельности ТНК положительное, прямые и косвенные последствия прямых иностранных инвестиций в целом выгодны для принимающих стран. В частности, ПИИ предоставляют дополнительные ресурсы и возможности, т. е. капитал, технологию, доступ к рынкам и навыки управления; способствуют росту налоговых поступлений за счет уве-

личения экономической активности в принимающей стране. Деятельность ТНК содействует экономическому росту, обеспечивая более эффективное разделение труда.

Кроме прямых положительных эффектов, согласно точке зрения либералов, ПИИ обеспечивают и положительные косвенные эффекты. Во-первых, ТНК привносят предпринимательство, новые формы управления, новую трудовую культуру и усиливают конкуренцию. Во-вторых, благодаря более эффективному распределению ресурсов, конкурентным стимулам и побочным эффектам для поставщиков и потребителей ТНК способствуют росту производственных возможностей местных фирм. В-третьих, они укрепляют национальное благосостояние, связывая экономику принимающей страны с политическими и экономическими системами других государств; сближая структуру ценностей и спрос иностранных домохозяйств, а также улучшая отношение к работе, стимулируя распространение производственных отношений и поведенческих норм передовых зарубежных стран¹.

Таким образом, деятельность ТНК укрепляет ресурсную и производственную базу принимающих стран, расширяет их экспортные возможности, способствует реструктуризации их экономики и в результате улучшает экономическое положение. Как считают либералы, в принципе, ТНК оказывают позитивное воздействие на экономику стран, где они функционируют.

Критическая школа, наоборот, акцентирует внимание на негативном воздействии иностранных фирм. Некоторые ее представители допускают выгоды от ПИИ, но другие не признают позитивную роль ТНК для принимающих стран ни при каких обстоятельствах. Эти ученые обращают внимание на то, что по своим размерам и силе данные фирмы сопоставимы или даже превосходят национальные экономики и правительства. Они выделяют четыре основных отрицательных прямых эффекта:

1) существует риск нелегального перевоза ТНК ресурсов или активов; ТНК могут отрезать внешние рынки (т. е. обслуживать отечественные фирмы только своей продукцией), не считаясь с местными возможностями и потребностями;

2) ТНК используют трансфертное ценообразование и другие уловки для ухода от уплаты налогов; также возможна общая потеря налоговых поступлений из-за ограничения экономического роста;

3) ПИИ способствуют разделению труда, вероятно, в интересах компании, что может нанести ущерб конкурентным преимуществам страны. Разделение труда, скорее всего, будет основываться на глобальных инте-

¹ *O'Brien R., Williams M. Global Political Economy Evolution and Dynamics. P. 184.*

ресах ТНК, которые могут быть несовместимы со сравнительными преимуществами принимающей страны;

4) ТНК ухудшают платежный баланс за счет ограничения экспорта и действия импорту местных фирм.

Представители критической школы говорят и о четырех отрицательных косвенных эффектах ТНК¹:

1) иностранное предпринимательство, управление, стили и методы работы могут не адаптироваться к местным бизнес-культурам, а значит, существует вероятность, что ТНК начнут менять их. Внедрение процедур внешних производственных отношений может привести к противоречиям, а стремясь к ограничению конкуренции, ТНК, в свою очередь, могут вызвать чрезмерную степень концентрации на рынке;

2) иностранные фирмы могут ограничивать модернизацию местных ресурсов и импортировать значительную долю промежуточных продуктов с более высокой стоимостью. Они также могут сократить возможности для внутренней экономии за счет масштаба, ограничив свою связь с иностранными поставщиками;

3) ТНК могут вызвать социальные противоречия, привнося чуждые ценности посредством рекламы, культуры ведения бизнеса, трудовой практики и экологических стандартов;

4) ТНК могут осуществлять прямое вмешательство в политический режим или избирательный процесс в принимающей стране.

Наиболее яркие примеры вмешательства ТНК в политику относятся к началу деколонизации. В 1954 г. американская компания *United Fruit Company*, контролировавшая почти половину сельскохозяйственных земель Гватемалы, столкнулась с тем, что в результате земельной реформы лишалась не только земель, но и фактической монополии на рынке. Отчаявшись решить проблему с властями Гватемалы, компания обратилась к администрации президента Д. Эйзенхауэра и добилась того, что Центральное разведывательное управление США (ЦРУ) помогло осуществить государственный переворот.

Другим классическим случаем стало участие американской корпорации *ITT* в свержении правящих режимов в Латинской Америке. В 1964 г. *ITT*, владевшая бразильским оператором телефонной связи, обратилась за помощью к ЦРУ для свержения левого президента Ж. Гуларта, грозившего национализировать ее активы. Перевороту, в результате которого к власти в Бразилии пришли военные, помогла дружба между главой *ITT* Г. Гениным и директором ЦРУ Дж. Макконом (после отставки Маккон трудоустроился в компанию *ITT*). Ситуация почти повторилась девять лет спустя в Чили.

¹*O'Brien R., Williams M. Global Political Economy Evolution and Dynamics. P. 184.*

ITT владела большей частью (70 %) местного телефонного оператора. Риск его национализации левым правительством С. Альенде вынудил компанию профинансировать группировку, которая в 1973 г. привела к власти А. Пиночета (об этом свидетельствуют рассекреченные в 2000 г. документы ЦРУ)¹.

Столь явные случаи остались в прошлом, хотя корпорации до сих пор периодически играют важную роль на выборах в богатых ресурсами странах (прежде всего в Африке). В изменившихся условиях частный бизнес начал искать другие способы воздействия на политику национальных государств. Самым простым стало финансирование местных властей – коррупция. Например, французский нефтяной гигант *Elf* (с 2000 г. компания входит в состав *Total*) передал лидерам Камеруна, Конго, Анголы, Габона и других стран несколько сотен миллионов долларов. В Камеруне *Elf* одно время контролировала 2/3 всех нефтяных концессий, и, по заявлениям руководства компании, президент Камеруна никогда бы не смог получить и удержать власть без помощи французских нефтяников².

Правда, в развитом мире политика требует от компаний все большего соблюдения определенных правил «игры». Процессы региональной интеграции сделали политику многоуровневой: ключевые решения принимаются не только национальными, но и региональными институтами. Google и Facebook, например, должны выполнять решения Европейской комиссии (ЕК) в сфере защиты персональных данных пользователей, иначе они рискуют лишиться одного из крупнейших мировых рынков. В отсутствие «единого окна» для приема взяток на развитых рынках появился спрос на международный корпоративный лоббизм, позволяющий бизнесу влиять на решения властей.

Таким образом, принимая у себя в стране ТНК, государствам приходится взвешивать экономические и политические выгоды и риски.

С другой стороны, и сами ТНК при выборе направления инвестиций оценивают условия, в которых находится принимающая страна. Основными критериями в данном случае являются политическая стабильность в стране; стабильность национальной валюты; правовые условия иностранных инвестиций, защита интеллектуальной собственности, государственное регулирование экономики, система налогообложения; характер торговой политики; оценка местного рынка с точки зрения его емкости, ресурсов, местоположения и т. д.; уровень квалификации рабочей силы; степень развития инфраструктуры.

Таким образом, ТНК активно влияют на международные экономические отношения, не только видоизменяя уже сложившиеся их формы, но

¹ Долинский А., Габуев А. Корпоративные войны [Электронный ресурс] // Коммерсантъ – Власть. 2013. № 18. С. 9. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/2184633> (дата доступа: 04.12.2020).

² Там же.

и порождая новые. Другими словами, ТНК являются результатом быстро развивающихся международных экономических отношений и представляют мощный механизм воздействия на них.

Деятельность ТНК имеет разнообразные последствия. Несмотря на критику, в современных условиях принимающие страны (как развитые, так и развивающиеся) стремятся привлечь ТНК на свою территорию. Более того, в мире существует конкуренция между государствами по привлечению ТНК, в процессе которой корпорации получают налоговые скидки и другие льготы.

3.4. Место и роль транснациональных корпораций в глобальной экономике

Транснациональные корпорации относятся к различным группам в зависимости от уровня развития стран, их базирования (страны с переходной экономикой, развивающиеся и развитые), а также специфики их деятельности.

Так, американским деловым журналом *Fortune* составляются ежегодные рейтинги крупнейших финансовых и нефинансовых компаний мира *Fortune Global 500*, критерием которых служит выручка компании¹. Эксперты ЮНКТАД составляют три вида рейтингов ТНК:

- 50 крупнейших финансовых ТНК мира;
- 100 крупнейших нефинансовых ТНК мира;
- 100 крупнейших нефинансовых ТНК стран с переходной экономикой

и стран с развивающейся экономикой.

В этих рейтингах учитываются такие показатели, как:

- основная сфера деятельности;
- стоимость общих и зарубежных продаж;
- стоимость общих и зарубежных активов;
- численность зарубежного и общего персонала корпораций.

Однако основным показателем, который учитывается при составлении рейтингов ТНК, является стоимость зарубежных активов компаний, что характеризует международную направленность их деятельности.

Если проанализировать весь список крупнейших нефинансовых ТНК мира, то можно выявить следующие **тенденции** (прил. 7).

1. *Основные страны базирования ведущих ТНК*: по числу ТНК лидируют США, далее – Великобритания, Германия, Франция, Япония, Швейцария.

¹ Fortune Global 500 [Electronic resource] // Fortune. URL: <http://fortune.com/global500> (date of access: 04.12.2020) ; Brand Finance Global 500 [Electronic resource] // Fortune. URL: <https://brandfinance.com> (date of access: 04.12.2020).

Ведущая роль американских ТНК в мировой экономике определяется не только их численностью, но прежде всего показателями экономической активности (доля в общих зарубежных активах, общей численности зарубежного персонала). Однако эти показатели, возможно, будут постепенно уменьшаться за счет усиления экономических позиций ТНК из развитых стран Европы, новых индустриальных стран, а также некоторых развивающихся государств.

2. *Отраслевая структура ведущих ТНК*: больше всего ТНК оперируют в добыче полезных ископаемых, нефтепереработке и производстве автомобилей; затем – производство фармацевтических препаратов, коммунальные предприятия (газ, вода); торговля и пищевая промышленность, IT-индустрия.

Транснациональные корпорации проникли практически во все отрасли мировой экономики, но в большей степени международный капитал притягивают вышеперечисленные отрасли.

Основными привлекательными для ведущих ТНК мира сферами ПИИ традиционно остаются автомобильная и нефтяная промышленность. Относительно новые сферы их деятельности – электро-, газо- и водоснабжение. Недавно такие компании могли оперировать только на рынках своих стран, поскольку вопросы снабжения населения и предприятий данными видами ресурсов являются стратегически важными и должны решаться отечественными инвесторами. Однако необходимость привлечения передовых зарубежных технологий и новых бизнес-моделей, с одной стороны, и высокая привлекательность этой сферы для вложений иностранного капитала, с другой, привели ко взаимной либерализации процессов инвестирования в этих отраслях.

Растет число и влияние цифровых ТНК, что проявляется в увеличении доли зарубежных продаж и трансграничных инвестиций. По оценкам ЮНКТАД, среди 100 крупнейших компаний мира возрастает доля технологических и цифровых компаний¹.

3. *Транснационализация государственных предприятий*: государственные ТНК (далее SO-MNE) составляют важный компонент ПИИ; SO-MNE – это 15 % из 100 крупнейших ТНК. Если измерять их роль в мировой экономике только по количеству, можно значительно недооценить их важность, так как государственные ТНК играют одну из ведущих ролей в развитии стран происхождения компаний.

Так, например, в развивающихся странах и странах с переходной экономикой ТНК с государственными акциями составляют более 40 из 100 крупнейших нефинансовых ТНК.

¹ World Investment Report 2020: international production beyond the pandemic. P. 29.

Состав стран и отраслей крупнейших нефинансовых SO-MNE отличается от списка 100 крупнейших ТНК по всему миру (прил. 8). Анализ крупнейших нефинансовых SO-MNE мира показывает, что:

- основные страны базирования ведущих SO-MNE: Франция, Китай, Германия, Япония и Италия. Французские SO-MNE лидируют также по доле в общих зарубежных активах, общей численности зарубежного персонала и другим показателям;

- приоритетными остаются отрасли природных ресурсов и инфраструктуры; добыча полезных ископаемых и нефть; электричество, газ и вода; автомобилестроение; нефтепереработка и телекоммуникационные услуги; сфера транспорта;

- в числе лидеров — американская корпорация *Volkswagen Group*; в первую пятерку входят также два гиганта: *Enel SpA* и *Eni SpA*, кроме того, немецкая коммуникационная компания *Deutsche Telekom AG* и французская компания *EDF SA*.

Государственное участие оказывает все большее влияние на политику ТНК. Так, государственные пакеты акций SO-MNE охватывают полный контроль над акциями с явным предпочтением, отдаваемым мажоритарной (преобладающей — более 50 %) собственности. Для государств в таком случае полный контроль (100 % владения) является наиболее предпочтительным типом. Однако, даже если правительство владеет от 25 до 50 % SO-MNE, оно все еще выступает, как правило, крупнейшим акционером и оказывает существенное влияние на состав совета директоров и корпоративные стратегии. В этих случаях государство представлено в совете директоров и его участие в управлении предприятием обычно более мягкое, сосредоточено на ключевых стратегических решениях.

Транснациональные корпорации имеют большую власть в мировой экономике. Однако в условиях развития сетевой экономики быстро развивающиеся и интегрированные друг в друга сетевые платформы «теснят» традиционные ТНК, которые существенно видоизменяют все структуры глобальной экономики, особенно производственную, открывая новые возможности для экономии ресурсов, оптимизации бизнес-процессов, повышения эффективности цепочки поставок товаров и услуг за счет применения цифровых технологий. Захватывая цифровую инфраструктуру рынка, сетевые платформы приобретают рыночную власть, влияя на ценообразование и распределение ресурсов¹.

Вместе с тем направления развития мировой экономики в целом и отдельных национальных хозяйственных систем в частности, а также между-

¹Новикова И. В. Системный кризис мировой экономики: есть ли выход // Финансы, учет, аудит. 2020. № 6. С. 48–50.

народные экономические отношения будут определяться и в дальнейшем транснациональными гигантами (хотя их число может уменьшаться вследствие сделок по поглощениям и слияниям, которые продолжают активно использоваться в конкурентной борьбе). Однако эта роль будет модифицироваться под влиянием развития цифровизации и сетевой экономики.

Значение транснациональных компаний в начале XXI в. заключается в том, что они сохраняют за собой роль главных игроков мировой экономики, которые часто имеют больше экономической и даже политической власти, чем отдельные государства и международные организации. Важнейшим модифицирующим фактором этой роли выступает цифровизация и сетевая экономика, появление новых влиятельных «игроков» в виде сетевых платформ. В этих условиях ведущей политической и социально-экономической задачей мирового сообщества остается формирование системы мониторинга их деятельности в целях минимизации ее отрицательных эффектов и усиления положительного воздействия на процессы устойчивого развития.

3.5. Прямые иностранные инвестиции.

Проблема взаимодействия национальных государств и транснациональных корпораций

Основополагающим элементом стратегии сохранения и поддержания конкурентного преимущества ТНК является осуществление *прямых иностранных инвестиций*. Главный стимул, побуждающий корпорацию к прямому иностранному инвестированию, — получение прибыли.

Рост прибыли достигается в процессе зарубежного инвестирования ТНК за счет следующих групп факторов.

1. Факторы рынка:

- состояние (объем) зарубежного рынка на момент принятия решения об инвестировании;
- динамика зарубежного рынка, т. е. прирост объема (рассматривается в долго-, средне- и краткосрочной перспективе);
- возможность расширения доли ТНК на зарубежном рынке;
- возможность сохранения доли ТНК на зарубежном рынке;
- небольшой объем собственного внутреннего рынка;
- расширение и создание базы для увеличения экспорта своих услуг или товаров в третьи страны;
- следование за конкурентами;
- следование за клиентами.

Следование за конкурентами наблюдается в отраслях, где функционирует малое число крупных фирм — производителей данной продукции, например

в нефтяной и автомобильной промышленности и т. д. При принятии инвестиционного решения о зарубежном производстве компания исходит из склонности избежать убытков, которые могут возникнуть в результате аналогичных действий конкурентов, а не из предполагаемой прибыли.

Следование за клиентами означает принятие фирмой решения о зарубежном инвестировании вслед за перемещением производства за рубеж фирмой-клиентом. В результате партнерские отношения будут входить в новые страны, становящиеся объектами инвестирования не только для компании-инвестора, но и для ее бизнес-партнеров, поставщиков, субпоставщиков и др.

2. Факторы издержек производства:

- доступ к определенным видам трудовых, научно-технических, природных и прочих ресурсов;
- экономия на различных видах затрат производства.

Возможность более эффективного использования различных факторов производства – сильный критерий для инвестирования. В различных странах, куда собираются инвестировать, существует разная степень использования факторов производства. Например, при производстве определенных видов продукции могут быть достигнуты более высокие показатели производительности труда, капиталоемкости, энерго- и материалоемкости, что влияет на общую рентабельность производства. Таким образом, фирма-инвестор может развивать зарубежное инвестирование в расчете на получение конкурентных преимуществ этого типа.

3. Торговые препятствия:

- тарифные барьеры;
- нетарифные барьеры в торговле страны – инвестора ПИИ;
- потребительские предпочтения (отечественные товары или иностранная продукция).

Из всех перечисленных факторов, которые могут служить мотивами прямого иностранного инвестирования, в современной экономике все больше возрастает роль доступа к ресурсам. При этом важнейшее значение приобретает доступ не к любым ресурсам, имеющимся в данной принимающей стране для открытия там зарубежных филиалов ТНК, а именно к высококвалифицированной рабочей силе, специфическим видам сырья, новым технологиям, а также различным видам нематериальных активов.

Начиная с 1960 г. объемы ПИИ быстро возрастали. Так, в 1970–1979 гг. они увеличились более чем в 3 раза (с 13,3 до 42,3 млрд долл.), а в 2000 г. составили 1400,5 млрд долл.¹ После мирового финансового кризиса 2008–

¹ *Беляев Д. В.* Тенденции развития прямых иностранных инвестиций в условиях глобализации [Электронный ресурс] // Молодой ученый. 2013. № 5(52). С. 253–263. URL: <https://moluch.ru/archive/52/6718> (дата обращения: 30.11.2021).

2009 г. ПИИ сократились примерно с 10 до 5,4 % мирового ВВП в период 2011–2015 гг. По данным ЮНКТАД, начиная с 2015 г. глобальные потоки ППИ сокращались: в 2017 г. – на 23 % (до 1,43 трлн долл.), в 2018 – на 13 % (до 1,3 трлн долл.) (рис. 3.1)¹, в 2019 г. демонстрировали вялую динамику². Во многом этот тренд связан с геополитическими и внешнеторговыми рисками и общим ухудшением климата для международной торговли и инвестиций (налоговая реформа Д. Трампа в США, усиление протекционистской политики развитых стран и др.).

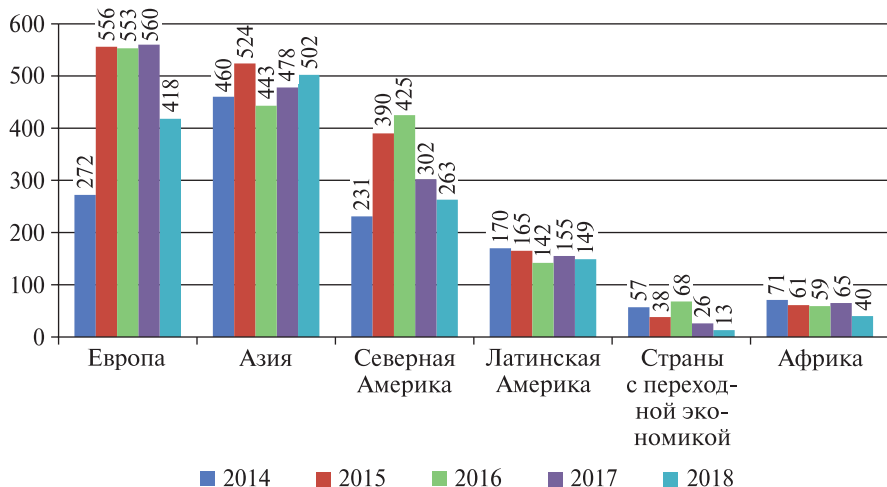


Рис. 3.1. Потоки ПИИ по регионам в 2014–2018 гг., млрд долл.

Источники: по данным ЮНКТАД

В 2020–2021 гг. из-за кризиса COVID-19 произошло резкое сокращение ПИИ до 40 % по сравнению с уровнем 2019 г.³

Тенденция к снижению ПИИ не означает сворачивания транснационализации и глобализации. Растущие трансграничные потоки виртуальных товаров, распространение трансграничных криптовалют и ИСО свидетельствует о том, что с 2010 г. мир вступил в стадию цифровой глобализации⁴.

¹World Investment Report 2019: special economic zones [Electronic resource] / UNCTAD. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2019_overview_ru.pdf (date of access: 04.12.2020).

²World Investment Report 2020: international production beyond the pandemic.

³Там же.

⁴Головенчик Г. Г. Цифровизация белорусской экономики в современных условиях глобализации. Минск, 2019. С. 77.

По данным ЮНКТАД, в глобальном инвестиционном процессе основные тренды определяют, как и раньше, развитые страны. Однако именно в них в 2018 г. наблюдалось максимальное падение потоков ПИИ (особенно в Европе). В 2019 г. происходило небольшое восстановление притока ПИИ в развитые страны (ослабление эффекта налоговых реформ и трансграничных слияний и поглощений) (рис. 3.2).

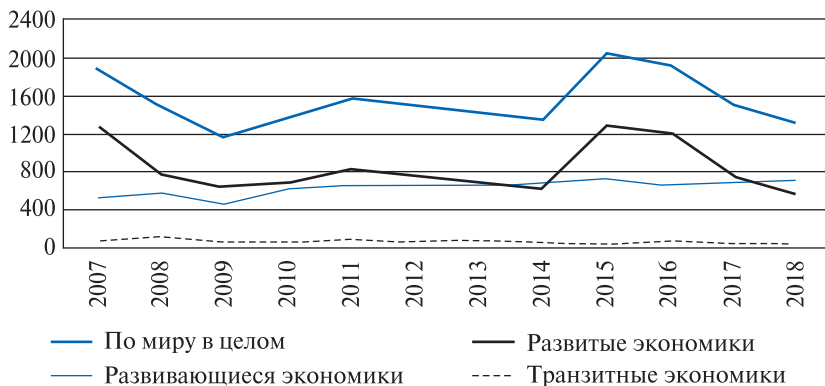


Рис. 3.2. Динамика движения глобальных ПИИ по группам стран в 2007–2018 гг., млрд долл.

Источник: World Investment Report 2019: special economic zones [Electronic resource] // UNCTAD.
 URL: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2019_overview_ru.pdf (date of access: 04.12.2020)

Приток ПИИ в страны с переходной экономикой (по классификации ЮНКТАД, это все страны СНГ, страны бывшей Югославии, за исключением членов ЕС и Албании) остается стабильно низким и не демонстрирует заметного роста с начала 2000-х гг., а в 2017–2018 гг. сократился на 28 % из-за сокращения потоков ПИИ в Россию, Казахстан и Украину.

Таким образом, основными факторами, сдерживающими рост ПИИ, кроме прибыльности вложений ТНК и многонациональных компаний (МНК), в современных условиях являются геополитические риски, эскалация торговой напряженности и глобальный сдвиг в сторону протекционизма¹.

¹ Багдасарян К. М. Современные тенденции глобального движения инвестиций и позиции России в этом процессе [Электронный ресурс] // Экон. развитие России. 2019. № 8. С. 4–12. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-tendentsii-globalnogo-dvizheniya-investitsii-i-pozitsii-rossii-v-etom-protssesse> (дата обращения: 02.12.2020).

Вместе с тем цифровизация экономики открывает новые возможности для транснационализации и глобализации: растет роль цифровых ТНК (на их долю приходится около 70 % зарубежных продаж), одновременно возрастает роль небольших компаний и даже отдельных предпринимателей¹.

Проблема взаимодействия ТНК и национальных государств

Вопросы влияния ТНК на мировую и национальные экономики связаны с более широкой проблемой изменения *отношений между государством и корпорациями*. Многие аналитики считают, что глобализация производства приводит к тому, что государство теряет часть своих полномочий и во многих областях заменяется ТНК.

Транснациональные корпорации как крупнейшие производители богатства и мощные субъекты глобальной политической экономики, действительно, все больше влияют на политику государств. Когда фирмы оставались в национальных границах, они полагались на государство, которое представляло их интересы на международном уровне. Однако теперь ТНК становятся важными субъектами глобальной политической экономики, и временами их влияние может быть больше, чем влияние стран.

Государства все чаще участвуют в переговорах с ТНК в целях привлечения иностранных инвестиций. Странам с развитой и развивающейся экономикой требуется сотрудничество с ТНК для достижения экономических, политических и социальных целей. Попытка контролировать деятельность корпораций посредством политики государственного регулирования может быть сложной и рискованной, учитывая, что возможности, предлагаемые иностранными инвесторами, могут составлять важную часть экономического планирования и роста. По этой причине государства должны попытаться найти баланс между привлечением и поощрением инвестиций и необходимостью поддерживать социальные цели и продвигать национальные интересы. В этих новых условиях страны по-прежнему сохраняют территориальный контроль, а корпорациям требуется доступ к территории для осуществления своей предпринимательской деятельности. Меняющийся контекст взаимодействия между государством и фирмой поднял ряд проблем: изменение взглядов правительств на ТНК; принятие решений и национальная автономия; трансформация государственной политики и влияние на труд.

Изменение взглядов. Важным фактором в определении эволюции взаимодействия между государством и фирмами выступает взгляд политической элиты на чистые выгоды от ПИИ. Отношение правительств к ТНК

¹ Головенчик, Г. Г. Цифровизация белорусской экономики в современных условиях глобализации. С. 79.

значительно изменилось за последние 40 лет. С началом диалога между развитыми и развивающимися странами (Севером и Югом) в 1960-х гг. многие правительства стран третьего мира очень критично относились к прямым иностранным инвестициям (даже были их противниками). В 1980-х гг. ситуация начала меняться и большинство правительств развивающихся стран признали важность ПИИ для своих экономик. В более ранний период считалось, что экономическая мощь ТНК и их аффилированных лиц оказывает неблагоприятное воздействие на национальную экономику посредством такой практики, как трансфертное ценообразование и ограничения на источники импортируемых компонентов. В ответ правительственная политика пыталась укрепить отечественные отрасли промышленности, ограничивая деятельность иностранных фирм.

Для такого изменения отношения государств к ТНК и ПИИ есть ряд *причин*:

1) победа в середине 1980-х гг. неолиберальной экономической идеологии и применение неолиберальной экономической политики в большинстве стран: широкая приватизация государственных активов, дерегулирование экономики и либерализация рынков;

2) растущая глобализация экономической активности и интеграция международных производств и трансграничных рынков ТНК. Это привело правительства многих стран к переоценке издержек и выгод от ПИИ и возможностей, предоставляемых ТНК для расширения участия в международной торговле и на рынках труда. В третьем мире, в частности, политика индустриализации, основанная на импортозамещении, была заменена экспортно ориентированной политикой, основанной на системах производства и распределения ТНК;

3) не только быстрое перемещение через национальные границы, но и непосредственная реализация в системах ТНК ключевых составляющих современного экономического роста, таких как технологии, интеллектуальный капитал, профессиональный опыт и организационная компетентность;

4) успешная индустриализация ряда стран, особенно в Восточной Азии, в результате чего конкуренция за ограниченные ресурсы капитала, технологии и организационные навыки в мире становится все более интенсивной;

5) сближение экономических структур основных промышленно развитых стран, в результате чего конкуренция между фирмами этих стран становится все более внутриотраслевой и выраженной;

6) изменение критериев оценки успеха ПИИ правительствами принимающих стран. В частности, в последние десятилетия акцент делается не на оценке прямого вклада иностранных филиалов ТНК в виде ПИИ, а на их влиянии на повышение конкурентоспособности и динамических сравнительных преимуществ принимающей страны;

7) реальная оценка того, что ТНК могут и не могут сделать для принимающих стран, дает возможность правительствам выстраивать свою политику в отношении ТНК так, чтобы обеспечить более эффективную реализацию своих экономических и социальных целей. В реальности использовать ТНК в своих целях многим правительствам бывает довольно трудно. Например, в 2001 г. британское правительство не смогло защитить рабочие места после того, как одна из крупнейших ТНК-корпораций *Motorola* решила дезинвестировать. Это произошло несмотря на то, что инвестиции были в депрессивных регионах Великобритании и правительство пыталось убедить компании поддерживать производство.

В 2020 г. ЮНКТАД поставила задачу по созданию условий для инвестирования в цели устойчивого развития (ЦУР): в такие сектора, как чистая энергетика, чистые технологии, устойчивое сельское хозяйство и продовольственная безопасность¹. Важную роль здесь должна сыграть политика национальных правительств.

Принятие решений и национальная автономия. Способность ТНК перемещать ресурсы за рубеж в ответ на меняющиеся национальные и международные условия влияет на автономию государственных органов, принимающих решения. Существует конфликт между политической организацией власти, основанной на национальных правительственных структурах, и растущей экономической взаимозависимостью стран. Пределы эффективной государственной политики частично определяются способностью государства содействовать созданию климата для инвестиций, благоприятствующего транснациональному капиталу.

Глобализация производства представляет собой чрезвычайные вызовы экономическому управлению страной. Экономическое развитие больше не ограничивается национальными территориями, как это было раньше. Сегодня национальное производство становится частью мировых производственных систем. Страны не могут больше полагаться на естественные сравнительные преимущества, чтобы завоевать место в мировой экономике. Корпоративные решения принимаются на основе глобальных производственных стратегий. Инновации финансовых инструментов, развитие многонациональных банков и других финансовых институтов, особенно современный этап глобализации, связанный с цифровизацией, усложняют регулирование экономики. Иногда государственное регулирование ТНК в прежних формах становится невозможным: новые финансовые инструменты, а также ИТ-технологии делают это регулирование неэффективным. Таким образом, интеграция национальных экономик и систем связи соз-

¹World Investment Report 2020: international production beyond the pandemic. P. 54–61.

дает глобальную систему взаимодействия, в которой страна является лишь одним «игроком» среди других, а государственные границы теряют свое значение.

Более того, корпорации могут игнорировать внутреннее регулирование правительств. Учитывая их глобальные системы производства и распределения, ТНК не зависят от государственной политики конкретной страны. Они могут, например, избегать ограничительной кредитной политики за счет заимствований на международных рынках капитала и избегать налогообложения прибыли компаний путем своевременной межфирменной передачи ресурсов, а также многих других ограничений за счет охвата цифровых потоков данных и информации.

Проблема ослабления государственной власти особенно актуальна в развивающихся странах. Огромные размеры и ресурсы многих ТНК по сравнению с развивающимися странами обеспечивают неравные отношения между ними. Это заставляет развивающиеся государства изменять требования, предъявляемые ими к ТНК. Последние же могут оказывать давление на эти страны, игнорировать их потребности и негативно влиять на их макроэкономическую стабильность. Мобильность капитала увеличивает альтернативы, доступные фирмам, ограничивая возможности влияния для государств. Таким образом, для многих развивающихся стран выгоды от ПИИ будут оставаться незначительными с учетом структурного дисбаланса между ТНК и правительствами третьего мира.

Преобразование государственной политики. Глобализация производства изменила соотношение сил между правительствами и ТНК, характер переговоров между государствами и ТНК. Государства все чаще вынуждены либерализовываться под давлением международной конкуренции, обусловленной мобильностью капитала. Угроза перемещения производства из одной страны в другую заставляет страны конкурировать друг с другом за инвестиции. Это привело к такому явлению, как конкурентное дерегулирование между государствами, поскольку они пытаются поддерживать свою привлекательность для инвесторов и глобальную конкурентоспособность. Конкуренция между государствами может приводить к снижению уровня заработной платы, ухудшению условий труда и нарушению экологических стандартов. Это является следствием усиления либерализации, поскольку государства стремятся привлечь инвестиции ТНК.

Глобализация производства, финансов и цифровая глобализация повысили способность ТНК уклоняться от юрисдикции того, что часто воспринимается как враждебное экономическое управление. Именно поэтому государства должны внимательнее относиться к политике регулирования своих соседей, поскольку в настоящее время они фактически конкурируют за право регулировать инвестиции. Кроме того, эта новая конкурентная ди-

намика побуждает государства учитывать предпочтения участников рынка и активно привлекать международных инвесторов путем введения более либеральных нормативных стандартов. Страны смогут влиять на этот процесс и регулировать прямые иностранные инвестиции, только делегируя наднациональным институтам часть своих полномочий.

Развитие оффшорных рынков – еще один инструмент, который подорвал национальные финансовые барьеры. Эти изменения предоставляют инвесторам возможности для минимального уровня налогообложения и регулирования, что позволяет беспрепятственно перемещать финансовые ресурсы. Данный инструмент также имеет важное значение для обеспечения более широкого круга источников финансирования для ТНК.

Труд. Вопрос о влиянии транснационального производства на труд и о роли государства в защите работников актуален в условиях глобализации производства. Критики указывают на огромную прибыль, которую ТНК могут получать в результате переноса производства из высокооплачиваемых индустриальных стран в страны с низкой заработной платой. Например, в 1975 г. один час работы специалиста по электронике в США был оценен в 1 тыс. долл., а эквивалентная работа в Гонконге стоила 12 долл., на Тайване – 7, в Индонезии и Таиланде – 5 долл. Работники конвейеров в США и Германии получали 18,50 долл. в час, эквивалентная ставка для той же работы в Китае составляла 0,87 долл. Транснациональные корпорации перевели производственные процессы с использованием низкоквалифицированной и неквалифицированной рабочей силы в развивающиеся страны, чтобы воспользоваться такой низкой заработной платой. Однако они не только избежали более высоких ставок заработной платы, но и пытались обойти минимальные требования к здоровью и безопасности, а также воспользоваться преимуществами работы с не состоящей в профсоюзе рабочей силой. Вместо того чтобы защищать своих рабочих, многие правительства стран третьего мира вступали в сговор с транснациональным капиталом, закрывая глаза на плохие условия труда. С другой стороны, страдают интересы рабочих в отдельных отраслях промышленности в развитых индустриальных странах; перенос трудоемкого производства за рубеж может порождать безработицу и этим вызвать экономический и социальный спад.

В современных условиях в поисках доступа к источникам квалифицированной рабочей силы как у себя в стране, так и за рубежом ТНК активно используют нестандартные формы занятости, а также аутсорсинг, удаленную занятость и др. Это, с одной стороны, имеет ряд положительных последствий (рост занятости, заработной платы, выравнивание уровней заработной платы квалифицированных работников в развитых и развивающихся странах), с другой – делает занятость нестабильной, обостряет

проблему «утечки мозгов» и усугубляет вопрос незащищенной занятости, что формирует новые вызовы государственной политике занятости и социальной политике.

Влияние ТНК на государства и общества, а также трудности, с которыми сталкиваются отдельные правительства во взаимодействии с ними, привели к необходимости более широкого международного регулирования деятельности транснационального капитала.

Прежде всего процессы региональной интеграции сделали политику многоуровневой: ключевые решения принимаются не только национальными, но и региональными институтами. Даже крупнейшие бизнесы должны подчиняться принятым правилам, иначе они рискуют лишиться своих рынков.

Поскольку у национальных государств остается все меньше рычагов влияния на ТНК, то предпринимаются попытки внедрения международного надзора и сотрудничества между национальными правительствами. Это предложение поддерживается не только радикалами, но и многими либеральными и консервативными правительствами, входящими в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Однако попытка ОЭСР в 2001 г. разработать руководящие принципы международной политики налогообложения была проигнорирована в результате лоббистских усилий ТНК. Им удалось убедить правительство США противостоять руководящим принципам ОЭСР. С другой стороны, противоположный набор правил ОЭСР, благоприятствующий международному бизнесу, потерпел поражение от коалиции групп гражданского общества, которые утверждали, что это увеличивает силу корпораций по сравнению с властью правительств. Многостороннее соглашение об инвестициях (МАИ) было направлено на установление стандартов, которые поспособствуют дальнейшей либерализации национальных инвестиционных режимов.

Транснациональные корпорации в своем стремлении влиять на принимаемые властью решения в современных условиях прибегают к международному корпоративному лоббизму. Он принял вполне легальные формы и успешно институционализирован. Всемирный экономический форум (*World economic forum, WEF*), который с 1971 г. ежегодно проходит в Давосе, является именно таким механизмом лоббирования интересов международного бизнеса. За членство в этой организации компании платят десятки и сотни тысяч долларов — это цена, дающая право участвовать в выработке глобальной повестки и общаться с мировыми лидерами. Деловые форматы появились и в международных организациях. Например, Деловой консультативный совет работает параллельно с государственным треком в АТЭС, а в «Большой двадцатке» (G20) есть формат «Бизнес-20» (В-20), объединяющий крупные компании всех ее членов.

Таким образом, распространение ТНК с середины 1950-х гг. и создание глобальной структуры производства оказали важное влияние на международные экономические и торговые структуры, промышленное развитие и государственную политику.

Значительные объемы капитала, принадлежащие и контролируемые ТНК, в сочетании с их участием практически в каждой национальной экономике в мире обусловили рост их влияния на глобальную политико-экономическую систему, международные торговые переговоры и другие международные соглашения.

Транснациональное производство воздействует на развитые промышленные экономики и развивающиеся страны. Транснациональные корпорации — основные действующие лица, организующие перенос средне- и низкотехнологичных производств из передовых индустриальных стран на полупериферию. Многие развивающиеся государства были интегрированы в глобальные производственные системы именно благодаря деятельности ТНК, использующих дешевую рабочую силу развивающихся стран.

Современные ТНК в вопросах экономического управления, влияющих на размещение производства и инвестиций, технологических инноваций и т. д., по степени влияния могут сравниться с отдельными национальными государствами. Корпорации активно создают отраслевые ассоциации и таким образом выстраивают взаимодействие с правительствами, чтобы влиять на архитектуру национального, регионального и глобального регулирования. Транснациональным корпорациям удастся минимизировать государственное регулирование и расширять свое политическое влияние за счет получения доступа к самым высоким уровням принятия решений (национальные правительства, ВТО и другие многосторонние международные организации) для реализации своих корпоративных целей. Факторами, усложняющими контроль за ТНК со стороны государства и позволяющими последним уклоняться от государственной юрисдикции, выступают глобализация финансов и цифровая глобализация.

Транснациональные корпорации оказывают значительное влияние на глобальную экономику, поскольку охватывают более широкое политико-экономическое пространство, чем национальные правительства. Еще недавно логика развития глобализационных процессов подводила к тому, что «возникнет единая геоэкономика, работающая как единый организм в рамках всего земного шара. Предполагалось, что ее компонентами будут не отдельные страны и даже не совокупность их экономик, а филиалы ТНК... Вся мировая экономика примет пластичные, текучие, динамичные формы и сетевую логику поведения»¹. Несмотря на это, глубокие финан-

¹ Новикова И. В. Системный кризис мировой экономики: есть ли выход. С. 48.

совые кризисы, кризис начала XXI в., вызванный COVID-19, и усиление в связи с этим роли национальных государств приводят к тому, что правительства остаются главными субъектами власти в рамках национальных границ, хотя и здесь им приходится считаться с интересами крупнейших ТНК. Государства сегодня по-прежнему стремятся найти способы минимизации негативных последствий и усиления положительных выгод от деятельности ТНК. Все чаще отношения между ТНК и государством принимают форму сотрудничества, а не контроля.

На международном уровне ТНК влияют на глобальное регулирование, но не могут беспрепятственно диктовать свои условия, поскольку создаются международные институты и механизмы контроля за их деятельностью.

Список литературы

Багдасарян, К. М. Современные тенденции глобального движения инвестиций и позиции России в этом процессе [Электронный ресурс] / К. М. Багдасарян // Экон. развитие России. 2019. № 8. С. 4–12. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-tendentsii-globalnogo-dvizheniya-investitsii-i-pozitsii-rossii-v-etom-protseste>. Дата доступа: 02.12.2020.

Вафина, Н. Х. Транснационализация производства в свете теории самоорганизации экономических систем / Н. Х. Вафина. М., 2002.

Головенчик, Г. Г. Цифровизация белорусской экономики в современных условиях глобализации / Г. Г. Головенчик. Минск, 2019.

Данильченко, А. В. Теоретические основы транснационализации страны и предприятия [Электронный ресурс] / А. В. Данильченко, Д. С. Калинин // Беларусь и мировые экономические процессы : сб. науч. ст. Минск, 2011. Вып. 8. С. 30–52. Режим доступа: https://elib.bsu.by/bitstream/123456789/5393/1/danilshenko_kalinin_2011_8_IER_issues.pdf. Дата доступа: 04.12.2020.

Шагурин, С. В. Экономика транснационального предприятия : учеб. пособие / С. В. Шагурин, П. Д. Шимко. СПб., 2008.

O'Brien, R. Global Political Economy Evolution and Dynamics / R. O'Brien, M. Williams. 2d ed. N. Y., 2007.

Глава 4

ГЛОБАЛЬНОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА: МЕЖДУНАРОДНОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА

4.1. Понятие и теории международного разделения труда

Исторически первой формой международных экономических отношений и одновременно важной предпосылкой формирования мировой экономики была международная торговля. В результате ее развития сложилось международное разделение труда.

Международное разделение труда — это высшая ступень развития общественного территориального разделения труда между странами, которое базируется на стабильной, экономически выгодной специализации производства в отдельных государствах на тех или иных видах продукции и взаимном обмене результатами производства между ними в определенных количественных соотношениях.

Причины и последствия международной торговли и международного разделения труда изучены в многочисленных теориях международной торговли начиная от меркантилистов, английских классиков (см. гл. 2) и до современных теорий международного разделения труда.

Современные *теории* МРТ изучают не только экономические, но и социальные последствия специализации. Их можно разделить на три основные группы¹.

1. *Концепции взаимозависимости* (К. Нувенхузе, Р. Купер и др.). Приобрели популярность в середине 70-х гг. XX в. и являются официальными экономическими доктринами ряда промышленно развитых государств и международных экономических организаций.

К. Нувенхузе (Нидерланды) при исследовании взаимозависимости концентрируется на экологических факторах, в числе которых выделяет непостоянство окружающей среды, ограниченность и исчерпаемость природных ресурсов Земли. Так, по представлению К. Нувенхузе, развитые государства зависят от сырья развивающихся стран, а развивающиеся —

¹ Евразийская политическая экономия : учебник / под ред. А. И. Максимцева, Д. Ю. Миропольского, Л. С. Тарасевича ; С.-Петерб. гос. экон. ун-т. СПб., 2016.

от техники и технологии развитых государств. Таким образом, наблюдается их взаимозависимость и взаимное давление. Исходя из этого, и надлежит выстраивать международное разделение труда.

Р. Купер (США) выделяет четыре вида взаимозависимости:

- структурную (стороны до такой степени взаимосвязаны и раскрыты друг другу, что трансформации в экономике одной стороны обязательно оказывают влияние на другую);
- взаимозависимость целей в сфере экономической политики;
- взаимозависимость внешних факторов экономического развития;
- политическую.

2. *Теории модернизации* (Х. Лейбенштайн, Р. Нурксе, У. А. Льюис, Дж. Фей, Г. Ранис, Д. Йоргенсон, С. Окава и др.). Главная идея состоит в том, что развивающимся государствам необходимо отказаться от политики протекционизма и активно привлекать иностранный капитал в экономику. При этом нужно совершенствовать отраслевую структуру экономик развивающихся стран. Им предлагается специализироваться на производстве трудоемких, материалоемких и стандартизированных изделий для экспорта в первую очередь в развитые страны.

Развитые государства должны специализироваться в тех областях, где велика доля высококвалифицированных кадров и усиленно протекает научно-технический прогресс.

Так, например, согласно теории жизненного цикла продукта Р. Вернона, отраслевую специализацию следует осуществлять следующим образом:

- наименее развитым из числа развивающихся стран нужно сосредоточивать усилия на производстве трудоемких изделий и поставке сырья на мировой рынок (слаборазвитые государства вообще не попадают в эту схему);
- новым индустриальным странам необходимо производить товары, которые требуют относительно квалифицированного труда и современных технологий;
- развитым государствам нужно специализироваться на выпуске капиталоемкой и высокотехнологичной продукции.

3. *Критические теории* (Р. Пребиш, Г. Зингер, Г. Мюрдаль, Т. Балог, Ф. Перру, С. Фуртадо, А. Хиршман и др.). Их сторонники выступают против тезиса о взаимовыгодном характере международного разделения труда и доказывают, что промышленно развитые страны обогащаются за счет аграрной периферии. Они считают, что современное международное разделение труда усиливает разрыв между развитыми и отсталыми странами и ключевую роль в этом играют крупнейшие ТНК, превращающие отсталые государства в «зависимую подсистему» мирового капиталистического хозяйства.

4.2. Международное разделение труда и международное разделение производственного процесса. Глобальные цепочки стоимости и их типы

Во второй половине XX в. в эволюции международного разделения труда произошел качественный сдвиг, который привел к возникновению глобального разделения труда (ГРТ), или международного разделения производственного процесса (МРПП).

В отличие от международного разделения труда, МРПП является экстерриториальным. Оно строится не на территориальной основе (как МРТ), а на транснациональной, когда отдельный производственный процесс делится на операции (фрагменты), осуществляемые в разных странах. Частичный продукт, который производится в том или ином государстве, не имеет никакой ценности вне транснационально организованного процесса производства¹.

Через участие в глобальном разделении труда национальная экономика имеет прямой доступ на мировой рынок товаров и капитала, к новым технологиям и современному управлению.

В отличие от международного разделения труда, ГРТ — это технологическое разделение в производстве, поэтому в экономической литературе и закрепился термин «международное разделение производственного процесса».

Ключевыми «игроками» в МРПП выступают не страны, а отдельные компании, которые чаще всего носят транснациональный характер. Деятельность ТНК как одной из организационных форм МРПП обеспечивает регулярный оборот товаров, услуг, финансовых и природных ресурсов, знаний, технологий и управления на планетарном уровне. Важными акторами (субъектами) глобальных процессов также становятся потребители товаров и услуг, чьи вкусы, предпочтения и интересы все более глобальны и менее подвержены национальным особенностям и традициям.

Международное разделение труда уступило место межкорпорационному (целостный продукт производится одной или несколькими транснациональными или многонациональными корпорациями, которые занимают нишу на рынке и становятся основными поставщиками продуктов, отвечающих мировому спросу) и внутрикорпорационному разделению труда (специализация осуществляется не в контексте национальных экономик, а внутри транснациональной экономики, не признает национальные границы и считает мир глобальным экономическим пространством). Международная торговля уступила место межкорпорационной и внутри-

¹ Кондратьев В. Глобальные цепочки стоимости как форма транснационализации промышленности // Проблемы теории и практики упр. 2017. № 6. С. 8–20.

корпорационной торговле. Так, начиная с 80-х гг. XX в. все большая часть товарных потоков протекала по внутрикорпорационным каналам ТНК (около 40 %)¹.

Таким образом, международное разделение производственного процесса формирует мировую экономику как наднациональное экономическое пространство, многонациональную бизнес-среду, в основе которой лежат сетевые принципы взаимодействия и имеются общие экономические, технологические, правовые и социально-культурные требования к предметам промышленной и коммерческой деятельности.

Богатство создается и распределяется теперь в соответствии с *глобальными цепочками добавленной стоимости* (ГЦДС), или сокращенно – глобальными цепочками стоимости (ГЦС).

Глобальные цепочки стоимости

Под ГЦС понимается продвижение продукта от момента возникновения его концепции до конечного потребителя через все стадии производства, включая разработку и дизайн, обеспечение поставок сырья и промежуточных компонентов, собственно производство, маркетинг и организацию сбыта, а также обеспечение послепродажного обслуживания. В случае ГЦС все стадии разделены между производителями, расположенными в разных странах и регионах.

Наиболее активно международные производственные цепочки стали формироваться начиная со второй половины 70-х гг. XX в. Это объясняется рядом факторов²:

- произошел переход от индустриального типа экономического роста к инновационному;
- усилилась либерализация и дерегулирование экономических систем;
- переход от предметной (межотраслевой) к поддетальной (внутриотраслевой) специализации укрепил взаимосвязь стран, предприятия которых стали звеньями в глобальной международной организации производства определенного товара;
- рост цен на энергоносители и сырье, ужесточение в развитых странах экологических требований к производству подтолкнули компании к переносу энерго- и материалоемких производственных звеньев в развивающиеся страны. Одновременно в развивающихся государствах с дешевой рабочей силой (особенно Восточная и Юго-Восточная Азия) начались

¹ Шмарловская Г. А. Международное разделение труда в условиях глобализации. С. 461.

² Сморodinская Н. В. Глобализованная экономика: от иерархий к сетевому укладу. М., 2015.

экономические реформы в целях форсирования экономического роста, что создало благоприятные условия для размещения отдельных производственных звеньев ТНК;

- развитие информационных технологий, средств транспорта и связи позволило снизить издержки на транспортировку сырья и комплектующих и добиться поставок «точно в срок» (система ТВС);

- развитие сферы услуг (сервисная экономика), специализация услуг и их интеграция в производственные процессы способствовали тому, что в странах базирования компаниями сохранялись звенья производственного процесса, связанные с оказанием услуг, а собственно производство и сборка изделий перемещались за их пределы и др.

В итоге ГЦС стали ключевым элементом мировой экономики и одним из наиболее наглядных проявлений тенденций глобализации и транснационализации, демонстрируя их плюсы и минусы.

Внутри конкретной глобальной цепочки стоимости принято выделять восходящие связи (*forward linkages in GVCs*), отражающие экспорт сырьевых товаров и услуг, которые затем импортируются обратно в виде готовых продуктов (компании, производящие комплектующие и компоненты для более сложной продукции), и нисходящие связи (*backward linkages in GVCs*), отражающие производство и экспорт конечных товаров и услуг, базирующиеся на импорте сырьевых товаров и услуг (производители, собирающие финальный продукт).

На рис. 4.1 представлена условная схема создания самолета. Как мы видим, в данной ГЦС принимают участие много стран, делая ее по-настоящему глобальной.

В ГЦС участвуют как развитые, так и развивающиеся страны вне зависимости от уровня своего технологического развития и доходов на душу населения. Однако степень их включенности, позиции в звеньях ГЦС, а значит, и возможности получения наибольшей выгоды остаются разными. Это видно на примере глобальной цепочки создания *Apple iPhone* (рис. 4.2).

Данный пример показывает, что добавленная стоимость, создаваемая Китаем, гораздо ниже, чем у других стран (6,50 долл.). Даже США поставляют в КНР больше компонентов в стоимостном выражении, чем производит Китай добавленной стоимости при сборке конечного продукта. При этом вклад других стран в конечную добавленную стоимость также значительно выше, чем у Китая. Заметим, что в экспортной статистике КНР будет учитываться вся предыдущая добавленная стоимость, и экспорт Китая будет значительно выше, чем у других стран. Наибольшую же прибыль из этой ГЦС извлекают США, добавляя розничную наценку в 64 %. На рынок потребителя продукт выходит со стоимостью 500 долл., хотя себестоимость его составляет всего 179 долл.

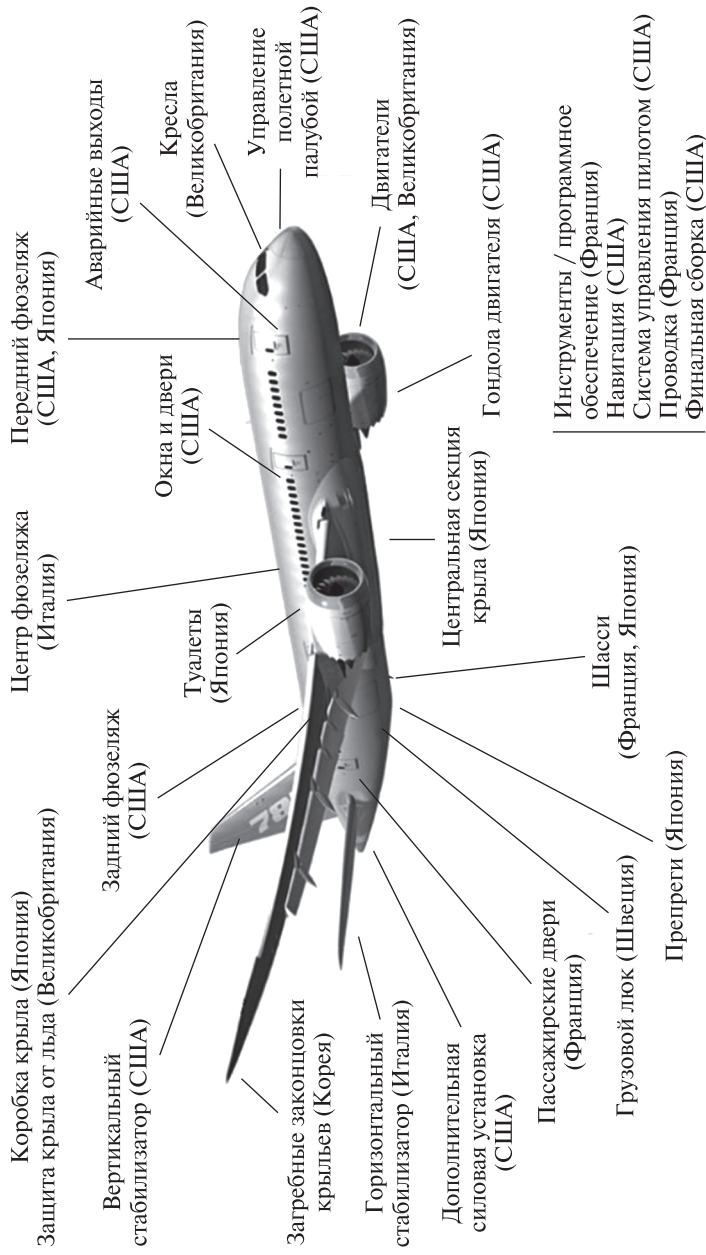


Рис. 4.1. Схема создания самолета: глобальная цепочка стоимости
 Источник: *Kaplinsky R. Global Value Chains: Where They Came From, Where They Are Going and Why This Is Important // Innovation, Knowledge, Development Working Papers. 2013. № 68. P. 5*

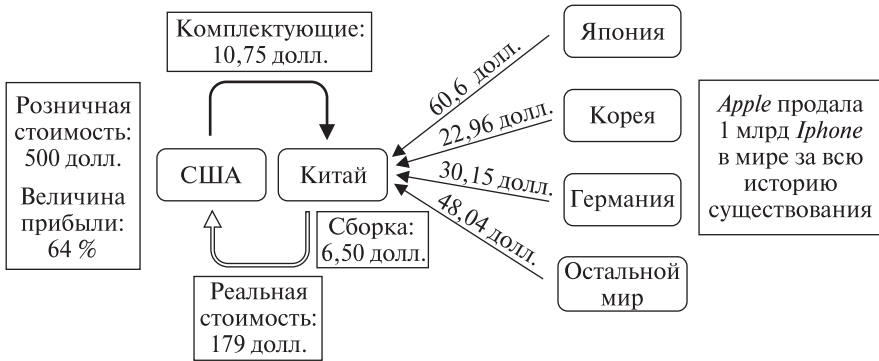


Рис. 4.2. Вклад стран в добавленную стоимость (на примере Apple iPhone)
 Источник: Kaplinsky R. Global Value Chains: Where They Came From, Where They Are Going and Why This Is Important // Innovation, Knowledge, Development Working Papers. 2013. № 68. P. 5

На рис. 4.3 изображена «улыбающаяся» кривая (*smiling curve*), впервые предложенная в 1992 г. основателем компании Acer Стэном Ши. Кривая показывает, что фирмы, занятые в ГЦС, выполняют разные функции и создают разную по величине добавленную стоимость, что может означать их разную прибыльность либо различный уровень оплаты работников.



Рис. 4.3. Функции фирмы в рамках ГЦС и величина создаваемой добавленной стоимости

Представленная на рис. 4.3 кривая довольно условна (вертикальная шкала не показывает конкретную долю в конечной цене товара добавленной стоимости, создаваемой каждым видом деятельности), но мы видим, что наибольшую добавленную стоимость создают функции, которые

больше всего удалены по времени от процесса непосредственной сборки продукта, — это дизайн и послепродажное обслуживание. В свою очередь толщина «улыбки» отражает количество фирм, выполняющих данную функцию в процессе создания добавленной стоимости.

Таким образом, самые доходные сегменты ГЦС заняты наименьшим числом «игроков».

Типы глобальных цепочек стоимости. Глобальные цепочки стоимости многообразны: их можно различать по количеству пересечений границ, типу продукта (отраслевая принадлежность), характеру управления, типу применяемой технологии и т. д.

По количеству пересечений границ добавленной стоимостью выделяют простые и сложные ГЦС. В *простых* ГЦС (*simple GVCs*) добавленная стоимость пересекает национальные границы только один раз в течение производственного процесса, в *сложных* (*complex GVCs*) — как минимум дважды.

Цепочки добавленной стоимости неоднородны для различных отраслей материального производства или сферы услуг. Наиболее глобальный характер цепочки добавленной стоимости несут в производстве транспортного оборудования и электронной промышленности. Для данных отраслей характерна максимальная доля иностранной (реэкспортированной) добавленной стоимости в валовом экспорте (37–38 %); они предполагают длинные и сложные цепочки, поскольку многие детали и узлы могут быть легко произведены по отдельности, транспортированы на большие расстояния, а сборка конечной продукции — вынесена в свободные экономические зоны. Для производства одежды характерно использование около трети импортных промежуточных товаров на экспорт. Менее глобальный характер имеют цепочки добавленной стоимости в добывающих отраслях, сферах телекоммуникации, финансов и прочих услуг, поскольку здесь необходимость иностранного сырья, компонентов или оборудования существенно ниже (рис. 4.4).

Английский экономист Г. Джереффи различает цепочки добавленной стоимости, регулируемые производителем (*producer-driven chains*) и покупателем (*buyer-driven chains*) (табл. 4.1).

Цепочки добавленной стоимости, регулируемые *производителем*, характерны для технологически интенсивных и капиталоемких отраслей обрабатывающей промышленности (автомобильная, авиационная, фармацевтическая, электронная и др.). В таких цепочках крупные транснациональные корпорации и многонациональные компании играют главную роль: контролируют процесс проектирования и большую часть производственных операций, сосредоточенных в нескольких странах мира.



Рис. 4.4. Доля иностранной добавленной стоимости в валовом экспорте различных отраслей промышленности и видов услуг в 2009 г., %
 Источник: OECD-WTO Trade in Value Added [Electronic resource] / Organisation for Economic Co-operation and Development. 2013.
 URL: http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA_OECD_WTO
 (date of access: 26.10.2021)

Таблица 4.1

Цепочки добавленной стоимости, регулируемые производителем и покупателем

Показатель	Цепочка, регулируемая производителем	Цепочка, регулируемая покупателем
Движущий элемент цепочки	Производственный капитал	Торговый капитал
Ведущие стадии цепочки	НИОКР и производство	Дизайн и маркетинг
Экономические секторы	Потребительские товары длительного пользования; детали и компоненты; средства производства	Потребительские товары недлительного пользования
Типичные отрасли промышленности	Автомобильная, авиационная, фармацевтическая, электронная отрасли	Производство одежды, обуви, игрушек
Собственники фирм-производителей	Транснациональные корпорации	Местные фирмы (преимущественно из развивающихся стран)
Главные сетевые связи	Основанные на инвестициях	Основанные на торговле
Преобладающая структура сети	Вертикальная	Горизонтальная

Источник: Gereffi G. A Commodity Chains Framework for Analyzing Global Industries [Electronic resource]. P. 89. URL: http://eco.ieu.edu.tr/wp-content/Gereffi_CommodityChains99.pdf (date of access: 15.10.2019).

Цепочки добавленной стоимости, регулируемые покупателем, более типичны для отраслей промышленности, в которых ведущую роль играют розничные компании, занимающиеся продвижением и реализацией товара, а также производители брендовой продукции. Они определяют спецификацию изделий и заказывают их у производителей прежде всего в развивающихся странах, создавая там децентрализованные производственные сети. Этот тип цепочек характерен для отраслей с низкими потребностями в квалифицированной рабочей силе и капитале: производство одежды, обуви, игрушек и изделий ручной работы.

Глобальные цепочки стоимости могут также различаться по типу применяемой технологии. Некоторые их части придерживаются классической конвейерной структуры, когда продукт или услуга подвергаются последовательной обработке (*snakes value chains*), в других же случаях речь идет о финальной сборке нескольких промежуточных товаров или услуг (*spiders value chains*)¹.

Важной характеристикой ГЦС, определяющей их типы, является используемая модель управления (рис. 4.5). По оси ординат расположены звенья ГЦС от поставщиков к потребителям (снизу вверх). По оси абсцисс слева направо можно наблюдать, как растет степень координации ГЦС ее ведущими «игроками» и увеличивается асимметрия рыночной власти. Плюсами данной схемы выступают рыночная ГЦС, где «игроки» на разных звеньях обладают одинаковой рыночной властью и система управления децентрализована, и иерархическая ГЦС, олицетворяющая одну вертикально интегрированную фирму.

Показатели участия стран в МРПП и ГЦС

В МРПП могут принимать участие разные по уровню развития страны, однако возможность получения выгод от такого участия во многом зависит от степени вовлеченности этих государств в ГЦС и их позиций в ее звеньях.

Для оценки степени вовлеченности и характера участия стран в МРПП и ГЦС используются следующие показатели*:

1) доля импортируемых товаров в совокупном экспорте страны (высокая для стран с преобладанием сборочных и обрабатывающих производств) – *VS (vertical specialisation)*: рассчитывается как затраты импорта, необходимые для производства одной единицы совокупного экспорта

¹ *Baldwin R., Venables A. Spiders and Snakes: Offshoring and Agglomeration in the Global Economy [Electronic resource] / National Bureau of Economic Research. 2010. URL: <http://www.nber.org/papers/w16611> (date of access: 15.10.2019).*

* В 2013 г ОЭСР и ВТО разработали совместную международную инициативу *Trade in Value-Added (TiVA)* (торговля по добавленной стоимости) – методологию, позволяющую перейти от анализа экспортно-импортных потоков товаров и услуг к более комплексному анализу глобальных цепочек создания добавленной стоимости, лежащих в основе международных потоков товаров и услуг.

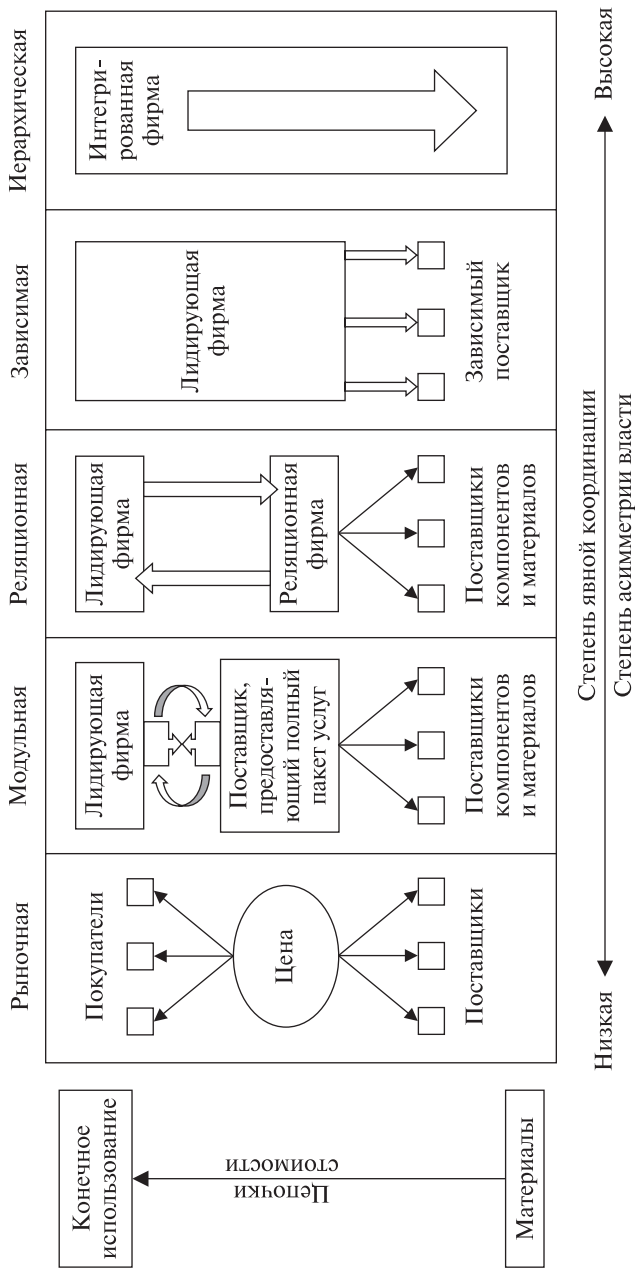


Рис. 4.5. Модели управления внутри глобальных цепочек стоимости
 Источник: Gereffi G. A Commodity Chains Framework for Analyzing Global Industries
 [Electronic resource]. P. 89. URL: http://eco.iu.edu.tr/wp-content/Gereffi_CommodityChains99.pdf (date of access: 15.10.2019)

рассматриваемой страны, — «интеграция в предыдущую или восходящую цепочку создания добавленной стоимости»¹;

2) доля экспортируемых товаров и услуг, используемых в качестве промежуточного импорта для производства экспортных товаров других стран (высокая — для стран, поставляющих ресурсы, комплектующие и услуги) — *VS1 (vertical specialisation 1)*: рассчитывается как доля экспорта рассматриваемой страны, входящая как промежуточный компонент в состав экспорта других стран, — «интеграция в последующую или нисходящую цепочку»²;

3) индекс участия страны в ГЦС — *GVC (participation index)*: 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 за пределами страны и импортируется ею из стран-поставщиков в качестве продукта для дальнейшей обработки. Внутренняя — создается страной в ходе обработки (обогащение, сборка) импортированного изделия для производства собственного продукта и его экспорта в третью страну. 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).

Совместная оценка *VS* и *VS1* позволяет разделить страны на две большие группы:

1) преимущественно использующие импортные компоненты для производства своего экспорта ($VS > VS1$);

2) преимущественно поставляющие исходные материалы и услуги для использования другими странами в производстве экспорта ($VS < VS1$).

Как видно из рис. 4.6, к первой группе относятся в основном развивающиеся страны, в первую очередь НИС Восточной и Юго-Восточной Азии, Латинской Америки, а также малые и средние государства Европы. Во второй группе можно выделить подгруппу крупных развитых стран с высоким уровнем сервисизации экономики (Великобритания, Япония, США), которые специализируются на экспорте добавленной стоимости, созданной в сфере услуг и высокотехнологичных производств, и подгруппу стран — экспортеров природных ресурсов (Чили, Индонезия, Австралия, Норвегия, Россия, Саудовская Аравия), которые специализируются на экспорте добавленной стоимости, созданной в добывающей промышленности и сельском хозяйстве³.

¹ Мурадов К. Ю., Пономаренко А. Н. Аналитические возможности альтернативной статистики цепочек добавленной стоимости в товарных потоках // Вопр. статистики. 2014. № 9. С. 14.

² Там же.

³ Там же. С. 15.

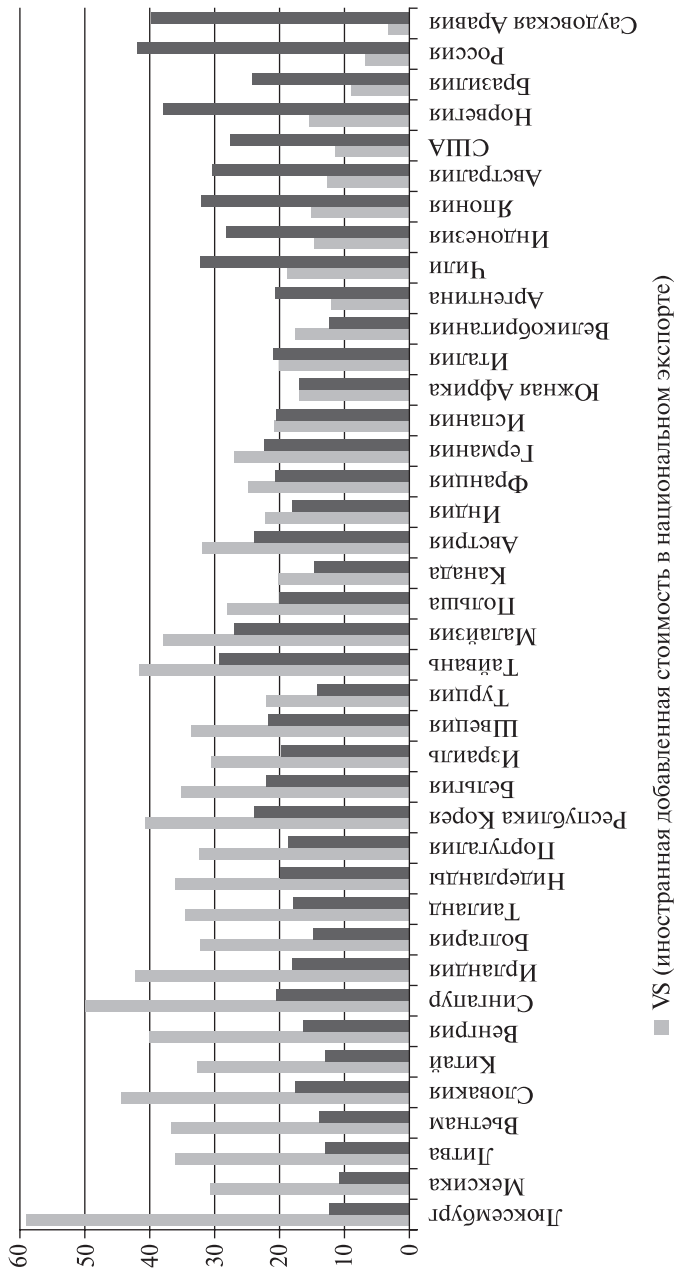


Рис. 4.6. Показатели участия отдельных стран в международной торговле с точки зрения производственных цепочек в 2009 г., %

Индекс участия в ГЦС, как правило, высокий для малых экономик, широко ориентированных на экспортный спрос, что свидетельствует о глубоком вовлечении страны в ГЦС (более 70 % – Бельгия, Нидерланды, Сингапур, Гонконг). Наоборот, для крупных экономик с емким внутренним рынком (как развитых, так и развивающихся) характерна относительно меньшая глубина участия в ГЦС (индекс на уровне 40 и 46 % соответственно) (табл. 4.2).

Таблица 4.2

Индекс участия стран в ГЦС, %

Страны и группы стран	2013 г.	2017 г.
Весь мир	57	58
Развитые экономики:	59	60
Япония	51	48
США	45	46
Канада	48	45
ЕС:	66	65
Бельгия	79	78
Нидерланды	76	78
Швеция	69	68
Франция	63	63
Германия	64	60
Великобритания	76	63
Развивающиеся экономики:	52	56
Сингапур	82	76
Гонконг	72	73
Китай	59	62
Южная Корея	63	58
Таиланд	52	52
Индия	36	42
Бразилия	37	40
Транзитивные экономики, в том числе Россия	52 56	57 58

Источники: Доклад о мировых инвестициях 2013. Глобальные цепочки стоимости: Инвестиции и торговля для развития [Электронный ресурс] / ЮНКТАД. Нью-Йорк ; Женева. 2013. С. 131. URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013_en.pdf (дата обращения: 10.12.2020) ; Доклад о мировых инвестициях 2018. Инвестиции и новая промышленная политика [Электронный ресурс] / ЮНКТАД. Нью-Йорк ; Женева. 2018. С. 24–25. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2018_overview_ru.pdf (дата обращения: 10.12.2020).

Степень участия страны в ГЦ еще не отражает величину создаваемой добавленной стоимости, поэтому эксперты ОЭСР рассчитывают также индекс дистанции до конечного спроса (*distance to final demand*). В настоящее время этот индекс исчисляется по шести отраслям промышленности. Чем он ниже, тем ближе находится страна к концу цепочки и уровню максимальной добавленной стоимости, т. е. к стадии создания и продажи конечной продукции. Соответственно, более высокое значение индекса ставит страну ближе к начальным звеньям цепочки, свидетельствуя о том, что она специализируется на производстве и экспорте промежуточной продукции отрасли, передавая свой продукт в другие страны на более поздние стадии обработки.

Таким образом, важно оценивать не только степень вовлеченности стран в ГЦС, но и качество их участия¹. Это необходимо для выработки эффективных решений в промышленной, внешнеэкономической и социальной политике государств, для использования всех выгод и минимизации рисков участия стран в МРПП и ГЦС.

4.3. Риски и выгоды участия стран в глобальных цепочках стоимости. Экономические и социальные последствия международного разделения производственного процесса

Согласно последним исследованиям, можно выделить следующие **выгоды** участия стран в ГЦС²:

1) расширение рынка сбыта за счет получения доступа к глобальным рынкам (во многих случаях ГЦС – единственный способ получить такой доступ, однако им надо уметь воспользоваться в своих интересах);

2) благодаря вовлечению в торговлю промежуточным продуктом – возможность для компаний не формировать весь комплекс производственных мощностей для производства продукта, а использовать свои сравнитель-

¹ Колб О. Д. Оценка степени и «качества участия» стран в глобальных цепочках стоимости // Белорус. экон. журн. 2016. № 4. С. 50–62.

² Доклад о мировых инвестициях 2013. Глобальные цепочки стоимости: инвестиции и торговля для развития; OECD (2013). *Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains*. [Electronic resource]. URL: <https://www.oecd.org/sti/ind/interconnected-economies-GVCs-synthesis.pdf> (date of access: 10.12.2020); Шмарловская Г. А., Шалупаева Н. С. Экономическая глобализация и проблемы национальной и международной безопасности [Электронный ресурс] // Проблемы современной экономики. 2019. № 3 (71). URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=6705> (дата обращения: 10.12.2020).

ные преимущества для концентрации на конкретном производственном процессе или задаче, которая позволяет им интегрироваться в глобальную экономику намного быстрее;

3) повышение качества производимой продукции за счет специализации, основанной на сравнительных преимуществах и использовании высококачественных компонентов на всех стадиях производственного процесса (из-за высокого уровня конкуренции между поставщиками ресурсов и конечных товаров);

4) дополнительные возможности для трудоустройства местного населения за счет упрощения процедуры создания новых производств;

5) модернизация технологий и улучшение человеческого капитала через освоение новых компетенций, обеспечивающих возможности перехода к участию в ГЦС на более высоких позициях с большей добавленной стоимостью;

6) улучшение условий конкуренции и делового климата, которое особенно заметно в ситуации присутствия в стране родственных и поддерживающих отраслей/кластеров. Это оказывает косвенное влияние, которое может быть усилено развитием конкурентных стратегий регионов страны;

7) стимулирование привлечения прямых иностранных инвестиций в страну, которые могут являться важным источником технологий и знаний.

Продвижение по ГЦС – важный стимул для развития инфраструктуры в стране, повышения качества образования, инвестирования в научные исследования и разработки, создания благоприятных условий для ведения бизнеса.

Говоря о возможных *рисках* участия в ГЦС, необходимо заметить, что развитие глобальных цепочек часто требует от страны последовательного сокращения национальной доли в ее экспорте. Это негативно сказывается на внешнеторговом балансе, а компании, использующие зарубежный аутсорсинг, становятся менее зависимыми от национального рынка труда, что способствует безработице. Частично данная тенденция может быть компенсирована повышением эффективности в оставшихся отраслях, приводящим к увеличению спроса на рынке труда.

К другим рискам относится возможность попадания в ловушку одного поставщика в рамках зависимости от конкретных рынков и продукции, а также давление со стороны координаторов ГЦС, например в лице ТНК, способное привести к обострению экологических, конъюнктурных, экономических и социальных рисков.

Однако получение преимуществ и характер рисков от участия в создании глобальных цепочек стоимости могут значительно варьироваться в зависимости от уровня создания стоимости, на котором работает государство.

Развитые и развивающиеся страны могут сталкиваться с разными затратами и рисками при присоединении к глобальным цепочкам создания стоимости из-за различий в сравнительных преимуществах между государствами. Развитые страны, как правило, занимаются высокотехнологичной и нематериальной деятельностью (исследования и разработки, дизайн и создание бренда на этапах подготовки и послепродажного обслуживания, маркетинг на послепроизводственном этапе). Таким образом, эти страны заинтересованы в переносе производственных рабочих мест из их экономики в низкотехнологичные страны с низкой заработной платой.

Развивающиеся страны, напротив, сосредоточены на материальном производстве, поэтому рискуют столкнуться с проблемой неэффективных рабочих мест, отсталых технологий, а также экологическими проблемами, что может ограничить рост их экономики.

Рассмотрим возможные последствия участия развитых и развивающихся стран в создании глобальных цепочек стоимости с точки зрения экономического развития на примере IT-индустрии (отрасль, в которой доминирует международный обмен) и строительной отрасли (одна из отраслей, наиболее ориентированных на внутреннее производство) в США и Китае.

Соединенные Штаты Америки участвуют в создании глобальных цепочек стоимости как экспортер сложных промежуточных товаров, деталей и компонентов или путем оттока прямых иностранных инвестиций в развивающиеся страны.

Китай участвует в создании глобальных цепочек стоимости главным образом как экспортер собранных конечных товаров или через приток ПИИ (до глобального финансового кризиса).

В конце XX – начале XXI в. производительность труда в США возросла, экономика США стала более эффективной. При этом высококвалифицированные специалисты получили больше рабочих мест, увеличив свой доход, в то время как средне- и низкоквалифицированные – постепенно теряли рабочие места, уровень их дохода практически не вырос. Это явление было наиболее характерно для IT-отрасли и практически не наблюдалось в строительстве.

Иными словами, рост производительности и технологических инноваций может привести к более высокой эффективности экономики США, но также поспособствовать ухудшению положения американских низкоквалифицированных сотрудников, особенно в отраслях, которые позволяют нанимать работников на условиях аутсорсинга в развивающихся странах с низкой заработной платой, таких как Китай.

Для тех же отраслей в Китае последствия иные и связаны с явлениями в США. Производительность труда в КНР также увеличилась, но на капитал добавленной стоимости было распределено больше, чем на труд.

Учитывая большое количество низкоквалифицированных рабочих в Китае, закономерно наблюдался постепенный рост уровня оплаты труда китайских работников.

Китай, имевший самый большой в мире запас низкоквалифицированной рабочей силы, взаимодействовал с США — крупнейшей в мире страной с избытком капитала. Это порождало совершенно разные, но достаточно взаимозависимые изменения в распределении доходов обеих стран.

В США появились большие многонациональные корпорации с высококвалифицированными специалистами. Участие в международной цепочке создания стоимости позволило им извлечь выгоду из огромного прироста производительности в таких странах, как Китай, где, в свою очередь, наблюдался рост уровня доходов населения. Исходя из этого, участие в международной цепочке создания стоимости было одним из факторов заметного снижения абсолютной бедности в Китае.

Таким образом, при проведении своей политики правительствам необходимо тщательно взвешивать все возможные последствия от включения их стран в ГЦС или изменения стратегии поведения внутри глобальных цепочек.

Промышленная политика в условиях ГЦС

Как расширить участие страны в глобальных производственных системах, воспользоваться всеми преимуществами этого процесса и ограничить возможные риски? Важнейшую роль в этом играет промышленная политика государств, которая изначально была направлена на обеспечение роста производства, повышение конкурентоспособности как национальной промышленности в целом, так и отдельных ее отраслей. Однако в условиях роста ГЦС и изменения архитектуры мировой экономики существенно меняется и характер промышленной политики.

Сегодня она направлена на развитие не промышленности в целом (индустриализации) и отдельных ее отраслей, как это было в прошлом веке, а отдельных ниш той или иной отрасли. Таким образом, сегодня страны не должны создавать собственную широкомасштабную индустриальную базу, чтобы быть конкурентоспособными на мировом рынке. Задача состоит в присоединении к уже существующим региональным и глобальным цепочкам путем производства промежуточных компонентов для конечного продукта, изготавливаемого в рамках цепочек, которые управляются крупными фирмами, преимущественно ТНК. По выражению американского специалиста по ГЦС Р. Болдуина, новую парадигму развития можно описать словами «присоединяйся вместо того чтобы строить» (*join instead of build development paradigm*)¹. Это открывает новые и более быстрые пути для

¹ Baldwin R. Global supply chains: why they emerged, why they matter, and where they are going // Global value chains in a changing world. Geneva, 2013. P. 13–60.

экономического и социального развития. Вместе с тем здесь играют роль и специфические риски взаимозависимости, которые могут становиться особенно ощутимыми во времена кризисов (как это и произошло в период финансового кризиса 2009–2010 гг.).

Типы промышленной политики. По оценкам ученых, успех КНР связан с первостепенной ориентацией страны на промышленную политику в условиях ГЦС¹. Ключевые цели национальной промышленной политики в контексте ГЦС сдвигаются с создания полномасштабных вертикально интегрированных отраслей промышленности к созданию (развитию) в рамках ГЦС отдельных ниш (звеньев), которые способны приносить большую долю или объем добавленной стоимости.

Прежде чем подробно остановиться на промышленной политике в условиях глобальных цепочек стоимости, приведем одну из возможных типологий промышленной политики²:

- 1) горизонтальная – воздействует на всю экономику в целом;
- 2) селективная, или вертикальная, – нацелена на развитие отдельных отраслей или секторов национальной экономики;
- 3) ориентированная на ГЦС – усиливает международные связи в рамках ГЦС или динамику для улучшения роли страны в глобальных или региональных цепочках.

В настоящее время государства реализуют различные комбинации промышленной политики. Выбор того или иного направления зависит от целей экономического развития, которые ставит перед собой страна. Какой вид политики выходит на первый план или превалирует в том или ином государстве – вопрос, требующий изучения условий конкретной страны. В большинстве случаев промышленная политика имеет первостепенное значение для стран с развивающимися рынками.

Вместе с тем и индустриально развитые государства используют отдельные инструменты промышленной политики, особенно если они ставят перед собой цель построения глобальных цепочек стоимости или интеграции в уже существующие цепочки в конкретных отраслях.

Горизонтальная промышленная политика фокусируется на развитии базовых блоков конкурентной национальной экономики, таких как образование, здравоохранение, инфраструктура, НИОКР, создание благопри-

¹ Волгина Н. А. Глобальные цепочки стоимости, индустриализация и промышленная политика [Электронный ресурс] // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. 2017. № 6. С. 23–33. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/globalnye-tsepochnki-stoimosti-industrializatsiya-i-promyshlennaya-politika> (дата обращения: 24.11.2021).

² Gereffi G., Sturgeon T. Global value chain-oriented industrial policy: the role of emerging economies // Global value chains in a changing world. Geneva, 2013. P. 339–342.

ятных условий для деятельности бизнеса. Несмотря на то что все эти зоны промышленной политики предоставляют привлекательные возможности для частных инвесторов, государственный сектор обычно играет роль основного поставщика. Приводя к общеэкономическому эффекту, горизонтальная промышленная политика также может быть нацелена на определенные отрасли национальной экономики или ГЦС (например, налоговые льготы для инвестиций в нефтегазовую промышленность).

Основные направления горизонтальной политики:

- улучшение инфраструктуры, особенно торговой и транспортной;
- повышение качества образования, особенно в естественно-технических и инженерных науках;
- повышение качества рабочей силы, вложения в человеческий капитал;
- развитие устойчивого энергоснабжения всех регионов страны;
- налоговые льготы для отдельных секторов экономики;
- поощрение ПИИ в отдельные сектора экономики;
- региональные соглашения о свободной торговле и др.

Селективная, или вертикальная, промышленная политика нацелена на развитие отдельных приоритетных отраслей и, как правило, носит вертикальный характер. Эта политика проводится исходя из ряда соображений, подразумевающих, что эти отрасли:

- имеют стратегическое значение с точки зрения обладания природными ресурсами (например, нефть, газ и прочие природные ресурсы на Ближнем Востоке, в Латинской Америке, России);
- предоставляют особые благоприятные возможности для установления связей местных производителей с внешним рынком на определенном, заранее установленном, уровне (автомобилестроение в Мексике и Бразилии, электроника в Корее и Китае).

Кроме того, предполагается, что селективная политика оказывает воздействие молодым отраслям, которым необходима временная поддержка от более мощных иностранных конкурентов (пример неудачной политики – российский «АвтоВАЗ»). На практике такая политика справедливо ассоциируется с импортозамещением как стратегией развития. Она была популярна в Латинской Америке, Южной Азии и других регионах развивающегося мира с конца 1950-х до начала 1980-х гг.

Промышленная политика, ориентированная на интеграцию в ГЦС, идет дальше, чем промышленная политика, направленная на импортозамещение, которая пытается создать полную цепочку стоимости на территории своей страны. ГЦС-политика, в свою очередь, ориентируется на создание связей в цепочке стоимости (экстерриториальные связи) в рамках международных производственных систем для того, чтобы оказывать вли-

яние на позиции страны в региональных и глобальных цепочках создания стоимости. Успешная промышленная политика, которая принимает во внимание новую реальность ГЦС, включает в себя специальные меры по регулированию связей с глобальной экономикой, особенно в сфере регулирования торговли, инвестиций и обменных курсов. В настоящее время ориентированная на ГЦС промышленная политика все больше фокусируется на взаимодействии локальных и глобальных «игроков», принимая во внимание интересы обеих групп. Лидирующие иностранные «игроки» в ГЦС, которые условно руководят деятельностью ее звеньев (речь идет о ТНК), заставляют потенциальных местных «игроков», стремящихся занять свою нишу в цепочке, конкурировать с локальными «игроками» из других стран, которые также претендуют на получение доли добавленной стоимости. Такая международная конкуренция за место в цепочке может носить характер и ценовой конкуренции, и конкуренции по качеству. Достижению успеха может способствовать национальная промышленная политика как в случае с Китаем, который, благодаря проведению промышленной политики нового типа, сумел превратиться в одну из наиболее успешных мировых производственных локаций¹.

Во многих других развивающихся странах также широко используются инструменты современной промышленной политики, которая имеет своей целью интеграцию в уже существующие ГЦС (или расширение участия в ГЦС) и получение своей доли добавленной стоимости. У этой политики есть свои риски, связанные с усиливающейся взаимозависимостью стран и регионов, которые вовлечены в глобальные производственные цепочки.

По последним оценкам ЮНКТАД, все большее внимание в рамках промышленной политики уделяется странами мерам по обеспечению своих конкурентных позиций в преддверии новой промышленной революции (НПР), созданию высокотехнологичных индустриальных зон и промышленных парков. Это рассматривается как основа для интеграции в ГЦС².

Таким образом, научные исследования и анализ практики показывают, что участие в МРПП и ГЦС далеко не всегда означает выигрыш всех участников совместной деятельности и не всегда конкуренция уступает место сотрудничеству. Часто последнее приводит к противоречию интересов государства и фирм: государство стремится к росту добавленной стоимости

¹ Gereffi G., Sturgeon T. Global value chain-oriented industrial policy: the role of emerging economies. P. 350.

² Доклад о мировых инвестициях 2018. Инвестиции и новая промышленная политика [Электронный ресурс] / ЮНКТАД. Нью-Йорк ; Женева, 2018. С. 13–14. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2018_overview_ru.pdf (дата обращения: 10.12.2020).

и локализации производства в национальной экономике, а участники ГЦС, как зарубежные, так и национальные, заинтересованы преимущественно в прибыли, для роста которой наиболее простым решением оказывается перенос производственных операций в другую страну¹.

Вместе с тем без интеграции в ГЦС невозможно построить сильную экономику и добиться устойчивого роста, поэтому страны стремятся разрабатывать и проводить политику, способствующую их вовлечению в МРПП и участию в ГЦС. При этом государствам необходимо учитывать все риски и выгоды от такого участия, включая социальные.

Социальные последствия глобального разделения труда и необходимость международной социальной политики

Кроме экономических рисков глобальное разделение труда порождает и риски социальные, среди которых можно выделить следующие проблемы².

1. *Разрыв в экономическом и социальном развитии между богатыми и бедными странами.* В докладе ООН за 1999 г. «Глобализация с человеческим лицом» отмечено резкое усиление контраста между развитыми и развивающимися странами. Соотношение доходов между пятью богатейшими и пятью беднейшими странами в 1820 г. составляло 3:1, в 1870 г. — 11:1, в 1960 г. — 30:1, в 1990 г. — 60:1 и в 1997 г. — 74:1. В конце XX в. на одну пятую населения планеты, проживающую в самых богатых странах, приходилось более 80 % мирового ВВП, а на одну пятую беднейших стран — 1 %; первые владели 82 % мирового экспортного рынка, вторые — 1 %; первые получали 68 % прямых иностранных инвестиций, вторые — только 1 %; первые располагали 74 % всех телефонных линий мира и имели 93,3 % мирового количества пользователей интернета, вторые — соответственно 1,5 и 0,2 %³. Экономическая мощь некоторых многонациональных корпораций нередко превышает ВВП отдельных средне- и даже высокоразвитых стран. Специалисты подчеркивают, что усиление разрыва между богатыми и бедными странами происходит именно с началом глобализации.

Сегодня неравномерность экономического прогресса сохраняется (рис. 4.7).

¹ *Быков А. А., Колб О. Д., Хвалько Т. В.* Торговля добавленной стоимостью: источники сбалансированного экономического роста / под общ. ред. А. А. Быкова. Минск, 2017. С. 27.

² *Мировое экономическое положение и перспективы, 2019. Доклад. Краткое резюме [Электронный ресурс] / ООН. 2019. С. 20–22. URL: <https://www.un.org/development/desa/dpad/publication> (дата обращения: 10.12.2020).*

³ *Чеботарев Н. Ф.* Мировая экономика и международные экономические отношения. М., 2016. С. 20.

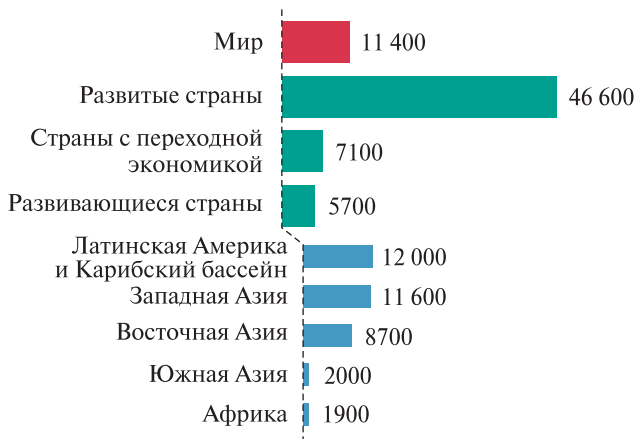


Рис. 4.7. ВВП на душу населения в 2018 г., долл.
 Источники: Мировое экономическое положение и перспективы, 2019 [Электронный ресурс].
 URL: <https://www.un.org/development/desa/dpad/publication> (дата обращения: 10.12.2020)

По прогнозам, дальнейшее снижение или низкие темпы роста доходов на душу населения будут отмечаться в центральной, южной и западной частях Африки, Западной Азии, Латинской Америки и Карибском бассейне – регионах, в которых находится почти четверть населения мира, живущего в условиях крайней нищеты¹.

2. *Глобальный кризис рабочих мест.* Данные Международной организации труда (МОТ) свидетельствуют, что в 2019 г. в мире почти полмиллиарда людей не имеют полноценного доступа к оплачиваемой работе, являясь безработными или «работающими бедными» с заработной платой менее 3,2 долл. в день, и в 2020 г. эти показатели продолжали расти².

3. *Значительный рост миграции населения,* в первую очередь из бедных – в более благополучные страны. Этот процесс выходит из-под контроля национальных правительств и международных организаций. Его негативные последствия многообразны: от роста преступности и распространения опасных заболеваний до подъема расистских настроений и ксенофобии как в развитых, так и в развивающихся государствах.

¹ Мировое экономическое положение и перспективы, 2019.

² Перспективы занятости и социальной защиты в мире в 2020 г. Доклад МОТ [Электронный ресурс]. URL: https://www.ilo.org/global/research/global-reports/weso/2020/WCMS_734455/lang--en/index.htm (дата обращения: 10.12.2020).

4. *Рост влияния транснациональных корпораций*, в том числе политического. Не только правительства отдельных стран, но и мощные наднациональные объединения, такие как ЕС, вынуждены во все большей степени учитывать интересы ТНК. Влияние национальных государств на экономические и политические процессы снижается.

5. *Ухудшение состояния окружающей среды*, которая подчас приносится в жертву интересам крупного бизнеса. Остановимся подробнее на экологических последствиях глобального разделения труда.

Встав на путь международного технологического разделения труда, ТНК и МНК начали воздействовать на экономику стран, располагающих необходимыми для них природными ресурсами (водные и лесные ресурсы, нефть, газ и руда), таким образом, что они стали принимать на своей территории природоёмкие стадии производства. Например, в результате встраивания экономики Российской Федерации в систему глобального мира после либерально-рыночных реформ 1990-х гг. всего за несколько лет в стране была уничтожена перерабатывающая промышленность в своей наукоемкой части и начался рост сырьевых отраслей (газо-, нефтедобывающих и т. д.), а также производств, отличающихся высокой энерго-, водоемкостью и токсичными выбросами. Такая ситуация сохраняется до сих пор. По итогам экономического форума, состоявшегося в Санкт-Петербурге (июнь 2016 г.), иностранные инвесторы по-прежнему предпочитают вкладывать деньги в добычу природных ресурсов и «грязные» производства. Получив в «чужих» странах доступ к природным ресурсам, ТНК и МНК наращивают их добычу, что ведет к росту экологических проблем. Тем не менее прибыль ТНК и МНК растет, поскольку погашение эколого-экономических издержек производства осуществляется бюджетами экологических колоний.

Кроме того, политика встраивания развивающихся стран в единую технологическую цепочку (от добычи ресурсов до выхода наукоемкой продукции) требует унификации не только технологических нормативов, но и социальных отношений. Либерально-рыночная основа международного технологического разделения труда не соответствует той социокультурной основе природопользования, которая существовала в этих странах ранее. В результате остро встают проблемы, заставляющие их народы обратиться к своим историческим корням. Поиск национальной идентичности сопровождается социальной напряженностью, угрожающей вооруженными конфликтами.

Таким образом, на международном уровне обсуждается необходимость социо-эколого-экономически устойчивого развития, однако, чтобы его обеспечить, необходима соответствующая международная политика, результативность которой должна определяться индикаторами, учитываю-

щими стабильность не только природных условий каждой территории, но и социокультурных отношений в среде местного населения¹.

В настоящее время используются унифицированные индикаторы устойчивого развития, которые допускают, чтобы развитые страны не снижали объемы потребляемых ресурсов, а другие государства выступали при этом в качестве экологических колоний, несмотря на их социо-эколого-экономическую дестабилизацию. Так, с начала XXI в. развитые страны принимают программы перехода к зеленой экономике, согласно которым увеличение экономических благ не будет сопровождаться сокращением благ экологических. Для определения результативности этих программ в ВБ разработан показатель «скорректированные накопления», который соотносит ВВП с динамикой истощения ресурсов и загрязнения природной среды. Однако, чтобы международное технологическое разделение труда не сопровождалось ростом локальных (и вслед за этим – глобальных) экологических проблем, данный показатель в развитых странах должен учитывать социо-эколого-экономическую ситуацию тех государств, куда переведены природоёмкие технологические стадии их промышленного производства².

Роль международных организаций в разрешении экономических и социальных противоречий международного разделения производственного процесса

Феномен ГЦС сегодня привлекает пристальное внимание международных организаций. Обладая значительными финансовыми, статистическими и интеллектуальными ресурсами, они проводят крупномасштабные обобщающие исследования ГЦС и вырабатывают экспертные оценки, которые служат важным ориентиром для ученых и политиков. Исследованием ГЦС занимаются многие из них, в первую очередь ОЭСР, ЮНКТАД, ВТО, ВБ, Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС) и другие, включая региональные международные организации, такие как АСЕАН, Экономическая и социальная комиссия ООН для Азии и Тихого океана (ЭСКАТО), Африканский банк развития (АфБР) и др. Благодаря усилиям этих организаций изучены такие важные аспекты ГЦС, как измерение масштабов ГЦС и степени участия в них стран и отраслей; извлечение выгоды из участия в ГЦС; особенности торговой и промышленной политики в условиях ГЦС; влияние ГЦС на инвестиции (в том числе и современ-

¹ Сухорукова С. М., Погорелый А. М. Международное технологическое разделение труда и рост глобальных экологических проблем // Вестн. моск. ун-та. Глобалистика и геополитика. Сер. XXVII. 2016. № 2. С. 14–20.

² Там же. С. 19.

ный аспект дезинвестиций из развивающихся и развитых стран в рамках ГЦС); роль малых и средних предприятий в ГЦС; рост участия государств в качестве международных инвесторов в рамках ГЦС; взаимосвязь ГЦС и устойчивого развития; характер присвоения доходов в контексте «ГЦС – неравномерность распределения доходов между странами и компаниями – участниками ГЦС»; оценка последствий участия в ГЦС развивающихся стран.

Организация экономического сотрудничества и развития, а также ВТО разработали совместную международную инициативу *Trade in Value-Added (TiVA)* – торговля по добавленной стоимости. Данная методология позволяет перейти от анализа экспортно-импортных потоков товаров и услуг к более комплексному анализу глобальных цепочек создания добавленной стоимости, лежащих в основе международных потоков товаров и услуг.

В 2017 г. ВОИС провела пионерное исследование роли нематериального капитала в ГЦС (технологии, дизайн, навыки работников, управленческие ноу-хау), проблемы размера компенсации работникам за их нематериальные активы.

В условиях современных изменений архитектуры мировой экономики возрастает значение международных институтов в минимизации рисков вовлечения стран в ГЦС и глобальные производственные сети (ГПС), а также контроля над социальными последствиями развития МРПП. Международные организации (ЮНКТАД и др.) связывают тематику ГЦС и ГПС с идеями в сфере содействия международному развитию (СМР): ГЦС предоставляют развивающимся странам уникальные возможности продвижения вверх по лестнице добавленной стоимости за счет создания выгодных условий для развития внутри этих государств международного бизнеса и привлечения иностранных инвестиций.

Свой вклад вносит и G20. На саммите 15–16 ноября 2014 г. в Брисбене (Австралия) страны-участники взяли на себя дополнительные обязательства, связанные с развитием системы ГЦС, по проведению:

- реформ, способствующих росту объемов мировой торговли, снижению торговых издержек, упрощению таможенных процедур, уменьшению барьеров государственного регулирования и развитию услуг, содействующих торговле;
- политики стимулирования конкуренции, поощрения предпринимательства и инноваций, уменьшения барьеров для входа на отраслевые рынки и инвестиций;
- политики, которая бы позволяла в полной мере использовать преимущества ГЦС и стимулировать более активное участие развивающихся стран в создании добавленной стоимости.

Вместе с тем наибольшую сложность представляет решение социальных проблем — трудовых и экологических, порождаемых глобальным разделением труда.

Самый значимый вклад в решение трудовых вопросов на международном уровне вносит Международная организация труда.

В связи с постоянным ростом безработицы МОТ была предложена Концепция достойного труда, включающая действия по трем основным направлениям¹:

1) увеличение коллективного потенциала через укрепление профсоюзов, объединений работодателей и министерств занятости, труда и социальных вопросов;

2) наращивание усилий МОТ по продвижению Концепции достойного труда на национальном и региональном уровнях, чтобы организация могла более эффективно реагировать на приоритетные потребности каждой страны;

3) включение занятости и достойного труда в международную повестку по вопросам развития и как результат — выдвигание проблем роста, инвестиций и создания рабочих мест в центр международного сотрудничества.

4.4. Тенденции в развитии международного разделения производственного процесса и глобальных цепочек стоимости

Одна из наиболее важных и долгосрочных *тенденций* развития МРПП — это *формирование международной сетевой экономики*. Вследствие переплетения ГЦС и усложнения их структуры формируются глобальные производственно-сбытовые сети (ГПСС). Это происходит различными способами: посредством взаимодействия транснациональных корпораций и многонациональных компаний со своими иностранными филиалами (в основном через ПИИ, оффшоринг); взаимодействия с независимыми фирмами путем развития с ними контрактных отношений (аутсорсинг).

В результате возникают диверсифицированные многоотраслевые капиталы и появляются новые организационные формы международных компаний — сетевые производственные структуры, которые представляют совокупность фирм автономного характера, включенных в сеть для совместного выполнения производственных функций, объединенных на ос-

¹Перспективы занятости и социальной защиты в мире в 2020 г. Доклад МОТ. С. 20–21.

нове кооперации и взаимного владения акций участников (производителей, поставщиков, торговых и финансовых компаний), а также рыночных механизмов координации¹.

Сегодня транснациональные корпорации и многонациональные предприятия* переросли в холдинги, максимизирующие прибыль, передавая при этом производственные операции, сбытовые, торговые функции, функции по гарантированию, обслуживанию, утилизации продукции специализированным компаниям. Также со временем ТНК и МНК стали переходить от стратегии осуществления прямых иностранных инвестиций к стратегии реализации косвенных форм контроля за производственными и сбытовыми процессами путем привлечения независимых поставщиков и аутсорсинга. В результате сформировались сложные, многоуровневые производственные отношения, производственно-сбытовые цепи поставок промежуточной продукции как в системе холдингов, так и во внешней по отношению к ним среде. Сегодня ГПСС пронизывают и связывают по горизонтали и вертикали всю мировую экономику. Транснациональные корпорации и МНК на рубеже XX–XXI вв. из преимущественно глобальных производителей превратились в глобальных координаторов, распорядителей и управляющих мировыми рынками.

Важнейшим трендом с начала 2000-х гг. стал также *рост участия государств в качестве международных инвесторов в рамках ГЦС*. Среди 500 крупнейших компаний мира, ранжированных по доходам, предприятия с государственным участием сегодня составляют около 20 %, а в 2000 г. их было 6 %². Характерно, что большая часть государственных инвестиций (97 %) приходится на добывающие отрасли, включая нефтегазовые, коммунальные услуги и энергетику, а также производство стали. Такие инвестиции практически не осуществляются в секторах, связанных с финансами и страхованием³.

Следующей тенденцией является *стагнация ГЦС (ГПСС)*. По данным ЮНКТАД, «на протяжении этого десятилетия (2010–2018 гг. – *И. Л.*) темпы

¹ Шмарловская Г. А., Шалупаева Н. С. Экономическая глобализация и проблемы национальной и международной безопасности ; Шмарловская Г. А. Международное разделение производственного процесса и сетевая экономика // Беларус. экон. журн. 2009. № 1. С. 169–175.

* В публикациях международных организаций (ОЭСР, ВТО, ЮНКТАД) и в работах ведущих экономистов сегодня используется термин «многонациональные предприятия» (МНП). При этом подчеркивается, что субъекты МРПП – это фирмы, чей капитал носит многонациональный характер, а также тот факт, что фирма может выступать в любой юридической форме и не всегда является акционерной.

² OECD (2013). Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains.

³ Там же.

расширения участия в ГПСС значительно снизились по сравнению с предыдущим десятилетием во всех регионах мира, как развитых, так и развивающихся странах»¹.

Это связано с тем, что после глобального кризиса 2007–2009 гг. в условиях четвертой промышленной революции происходит становление индустрии нового поколения, основанной на высоком уровне автоматизации производства (высокотехнологичное «безлюдное» производство, базирующееся на работе «умных» датчиков, узлов, программ и т. д., которые позволяют в непрерывном режиме диагностировать и контролировать процесс производства и эксплуатации); сращивание IT-технологий и производства; переход к киберфизическим системам. Все эти изменения в производстве повышают профессиональные требования к работникам, занятым его техническим обслуживанием. Наряду с перемещением производства ближе к потребителям это нивелирует конкурентное преимущество использования относительно дешевого фактора труда в странах периферии. Преимущество экономии на оплате труда также теряется по мере роста ВВП и расширения внутреннего рынка в развивающихся странах. Вместе с этим исчезает экономическая необходимость вывоза капитала из развитых стран в развивающиеся².

Вследствие вышеперечисленного, а также по причине усиления политики протекционизма ведущие компании развитых стран стали обращаться к стратегиям рещоринга (*reshoring*), т. е. к возвратному перемещению своих инвестиций с развивающихся рынков. С 2010-х гг. они начали возвращать на родину некогда низкодоходные офшоринговые звенья глобальных цепочек. Например, старейший мировой производитель велосипедов финская компания *Helkama Velox* в 2007 г. открыла в порядке аутсорсинга свой азиатский филиал, переместив производство женской модели велосипеда из Финляндии в Камбоджу. Годом позже она разместила пробный заказ на эту модель во Вьетнаме, а в 2009 г. передала ее производство индонезийскому подрядчику. Однако начавшийся в Азии рост затрат (удорожание 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 макрорегионе³.

¹ Доклад о мировых инвестициях 2018. Инвестиции и новая промышленная политика. С. 11.

² Найденкова Н. В. Тенденции развития международной торговли под влиянием глобальных цепочек создания стоимости [Электронный ресурс] // Моск. экон. журн. 2019. № 9. С. 465–476. URL: <https://qe.su/otraslevaya-i-regionalnaya-ekonomika/moskovskij-ekonomicheskij-zhurnal-9-2019-85> (дата обращения: 10.12.2020).

³ Мальгин В. Е. Феномен глобальных стоимостных цепочек: понятие, формы, эволюция // Вестн. ИЭ РАН. 2015. № 6. С. 113–124.

Наряду со стагнацией ГЦС наблюдается усиление тенденции образования *региональных цепочек стоимости* (РЦС), в рамках которых происходит все большее сосредоточение региональных производственных процессов. Например, совокупность азиатских цепочек стоимости образует так называемую «Азиатскую фабрику», в которой сегодня особую роль выполняет Китай.

Серьезное переформатирование некоторых сложившихся ГЦС происходит под влиянием цифровизации. В современных условиях мультинациональные компании могут осуществлять продажи без существенных зарубежных инвестиций. Например, в конце 2015 г. у цифровых платформ Facebook, YouTube, WhatsApp, WeChat число активных пользователей в месяц было выше 500 млн человек. В настоящее время по каналам интернета осуществляется до 12 % международной торговли товарами и около 50 % — услугами. На платформе Facebook размещали информацию 50 млн мелких и средних предприятий (в 2013 г. — 25 млн, т. е. прирост за 2 года составил 100 %), при этом 30 % их потенциальных потребителей находятся за рубежом. Как заявил президент *Alibaba Group* М. Эванс, в ближайшие 50–60 лет возникнет 60 млн предприятий малого и среднего бизнеса, которые будут работать через интернет, и лидирующее место в мировой торговле перейдет к ним. По его словам, на смену этикеткам «Сделано в Китае» (России, Индии или США) придет этикетка «Сделано в интернете».

В результате такого переформатирования ГЦС все больше продуктов будут производиться на местном уровне; изменится позиция отдельных стран ГЦС в области производства и возрастет роль обмена высокотехнологичными услугами, прежде всего в области программного обеспечения для новых средств производства; развивающиеся страны смогут получить новый шанс для улучшения своих позиций в международном разделении труда¹.

Сегодня происходит *вовлечение в ГЦС потребителей* в качестве провайдеров важнейшей информации (прямой и обратной) и даже участников производственного процесса. Взаимоотношения компаний и потребителей будут меняться, поскольку технология больших данных позволит заранее тестировать новые товары и услуги для клиентов, находящихся в любой точке мира, и максимально персонифицировать предложения фирм в целях сокращения издержек на опытно-конструкторские работы, запуск производства и адаптацию продукции.

¹Хейфец Б. А. Глобализация не кончается, она становится другой // Контурь глоб. трансформаций. 2018. Т. 11, № 1. С. 14.

С появлением новых «игроков» на рынке усиливается конкурентное давление на существующие компании. Цифровые технологии привели к появлению таких компаний, как Google и Facebook, которые обслуживают миллиарды пользователей. Дальнейшее развитие цифровых платформ для дистрибуции товаров (*Amazon, Alibaba*) позволит малым фирмам быстрее выходить на глобальные рынки.

Наконец, могут возникнуть новые национальные и наднациональные институциональные образования для регулирования новой экономической реальности. Растущее взаимодействие машин, товаров, компонентов и человека потребует новых международных стандартов, определяющих контакт этих элементов на электронной фабрике будущего. Понадобится более жесткое законодательство по защите информации и саморегулированию промышленности, чтобы обезопасить личное пространство, определить рамки, порядок получения, сохранения и передачи информации. Кто будет обладать правом собственности и нести юридическую ответственность за продукт, содержащий интеллектуальную собственность потребителя? Как эти вопросы будут решаться при международных сделках? Неизбежная реконфигурация глобальных цепочек стоимости и изменение баланса сил между их участниками приведет к еще более острым проблемам на тему, где произведен товар, где генерируется стоимость, кто выгодоприобретатель и, следовательно, где должны взиматься налоги и таможенные пошлины¹.

Таким образом, в современных условиях глобализации существенно изменяется характер международного разделения труда, на международный уровень выносятся стадии технологического процесса, разработки и сбыта продукции и услуг (МРПП). Производство осуществляется в рамках глобальных цепочек стоимости. Это создает для стран новые возможности развития, а также новые риски и угрозы.

Изменяется характер мировой экономики, а также характер и роль международных компаний. Отношения на глобальном уровне доминируют над внутристрановыми, выполняя роль основной составляющей экономического успеха каждой страны. На смену традиционным системам межгосударственного взаимодействия приходят надгосударственные и транснациональные регуляторы мировых экономических отношений. Растет значимость институтов и механизмов партнерства на всех уровнях международной жизни.

¹ Кондратьев В. Глобальные цепочки стоимости в отраслях экономики: общее и особенное // Мировая экономика и междунар. отношения. 2019. Т. 63, № 1. С. 49–58.

Список литературы

Быков, А. А. Торговля добавленной стоимостью: источники сбалансированного экономического роста / А. А. Быков, О. Д. Колб, Т. В. Хвалько ; под общ. ред. А. А. Быкова. Минск, 2017.

Евразийская политическая экономия : учебник / под ред. А. И. Максимцева, Д. Ю. Миропольского, Л. С. Тарасевича ; С.-Петерб. гос. экон. ун-т. СПб., 2016.

OECD (2013). Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains. [Electronic resource]. Mode of access: <https://www.oecd.org/sti/ind/interconnected-economies-GVCs-synthesis.pdf>. Date of access: 10.12.2020.

OECD-WTO Trade in Value Added [Electronic resource] / Organisation for Economic Co-operation and Development. 2013. Mode of access: http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA_OECD_WTO. Date of access: 26.10.2019

The Global Value Chains Initiative, 2016. The Global Value Chains Initiative [Electronic resource]. Mode of access: <https://globalvaluechains.org/concept-tools>. Date of access: 11.12.2019.

Глава 5

ГЛОБАЛЬНАЯ МОНЕТАРНАЯ СИСТЕМА

5.1. Глобальная мирохозяйственная система и деньги. Историко-теоретическая ретроспектива категории денег. Деньги как институт глобальной экономики

Трудно себе представить современную геополитическую систему без денег. Можно сказать иначе: история современной мир-системы – это история денег. Одна из самых существенных категорий современной глобальной системы – это **деньги**. Поняв природу денег современной системы хозяйствования, можно претендовать и на понимание этого сложного структурного образования.

Стержнем рыночно-капиталистической системы хозяйства* выступает стоимость, прошедшая в своем естественном развитии от простого товарообмена (бартера в современном понимании) до денег с их функциями и видами. С появлением денег мир товаров разделился на совокупность потребительных стоимостей и деньги как выкристаллизованную стоимость.

Стоимость – это общественный норматив, который фиксирует не только общественно необходимые затраты труда, но и уровень технико-технологического развития, норму социальных отношений. Речь идет о *целостном и всеобъемлющем* отражении теорией реальности: не просто узко утилитарной экономической реальности, а всего хозяйственного бытия, что в рамках возможных научных достижений удавалось выполнить лишь классической политэкономии. Сегодня мало кто не видит утерю современной экономической наукой эвристической функции и воспроизводимого ею усеченного и фрагментарного знания. Как К. Маркс подчеркивал необходимость логического построения единой теории капитала из категории *стоимость товара*, так и антимарксист О. фон Бём-Баверк обращал внимание на такую же эволюционно-системную идею развития теории, но уже из категории *ценность*.

* Мы придерживаемся точки зрения как зарубежных, так и отечественных исследователей: понятие «капиталистическое хозяйство» значительно шире понятия «рынок», поскольку отражает другие институционально-исторические признаки развития экономической цивилизации, а не только общие принципы устройства и функционирования экономики.

В последующем распад политэкономии под влиянием научной специализации обеспечил дефект знания подобно дефекту массы в физике. Смысл последнего заключается в том, что из фрагментарных сведений, получаемых частными теориями (и теории денег здесь не являются исключением), никак невозможно воссоздать современную общую политико-экономическую картину мира, ее структуру, тенденции, источники и формы развития. Результатом реализации мировоззренческой философии монетарной теории стали события мировой экономики конца XX – начала XXI в.

Возникновение денег дало старт экономической цивилизации, основанной на разделении труда, кооперации и феномене капитала в целом, в том числе банковского. *Банковский капитал* на этой стадии пока носит подчиненный характер, а адекватной сферой развития капитала в качестве явления выступило промышленное производство как *производительный капитал*, где в полной мере могла проявить себя частная собственность и конкуренция. Но именно последняя своим противоречивым действием породила возникновение монополии (корпорации), не только подорвавшей конкуренцию, но и пронизавшей всю структуру отношений рыночного хозяйства. Пока традиционные экономисты (неоклассики) изошрялись в своих моделях борьбы против якобы инородной для рынка монополии, Э. Чемберлин, Дж. Робинсон и другие обосновали имманентность монополии и, следовательно, монопольной цены для индустриально-капиталистической цивилизации. Под влиянием дискуссий несколько позже А. Хабергер доказал, что потери от монополии для экономики США за определенный период составили лишь 0,5–2 % от валового национального продукта (ВНП), чем привел в шок все научное сообщество¹. *Выгоды* же от монополистических структур не были приняты в расчет.

Финансовый капитал отражает совсем иную стадию развития рыночного хозяйства, поскольку в утилитаристскую модель поведения хозяйствующего субъекта встраивается *спекулятивная компонента*, изменяющая критерии и механизм регуляции социально-экономических отношений. Финансовый капитал можно сравнить с третьей производной (деньги – первая, банковский капитал – вторая производная) от первоначального понятия «экономика», которое вкладывали в него Аристотель и классики.

В последующем узкие специалисты, стремясь получить гносеологические преимущества за счет сужения своей аналитической сферы деятельности, натолкнулись на парадокс, который можно назвать «парадокс специализированной пустоты». К нему пришла неоклассическая школа, принявшая на вооружение методологию позитивизма и функционального анализа. Именно ее идеи и инструменты породили современную неустой-

¹ Шерер Ф. М., Росс Д. Структура отраслевых рынков. М., 1997. С. 656.

чивую банковско-финансовую систему. В последующем они были приняты на вооружение постсоциалистическими государствами для формирования соответствующих систем у себя. По сути, произошел первый институциональный импорт, внедрение стандартов которого в молодые реформирующиеся страны строго контролировалось соответствующими организациями. В результате почти во всей учебной литературе по экономической теории (экономике) и выстроенных на базе их постулатов книгах по финансово-денежным отношениям деньги получают определения, не несущие никакой смысловой нагрузки. Например, при всех отличиях, которые существуют в многочисленных изданиях по экономической теории для вузов и банковских работников, деньгами предлагают считать то, что *признают люди* в качестве платежного средства¹. «Деньги, — пишет П. Самуэльсон, — это искусственная социальная условность»².

Современные теоретические подходы к деньгам в некотором роде по-своему отражают количественную теорию денег, поскольку чем большим их количеством распоряжается одно лицо или группа лиц, тем настоятельнее диктуется расширение и углубление аналитического подхода к ним с привлечением далеко не экономических и тем более не денежных инструментов, факторов и условий человеческой деятельности. Ф. Бродель подчеркивал: «Денежная техника, как и все виды техники, отвечает, следовательно, на потребности, длительно, упорно и ясно выражаемые. Чем более страна была развита экономически, тем более расширяла она гамму своих денежных и кредитных инструментов. ...В международном денежном единстве общества имели каждое свое место: одни — привилегированное, другие тащились в хвосте, а третьи терпели кару. Деньги — единство мира, но они и мировая несправедливость... Деньги стекаются на службу к владеющим технологией их обращения»³.

Принципиальная ошибка зарубежных и отечественных макроэкономистов состоит в том, что они подходят к деньгам лишь как к денежным агрегатам, которые используют в своих расчетах. Однако все расчеты и выводы по монетарной политике имеют смысл, лишь когда исследователь правильно определяет сущностную природу денег. Можно обратить внимание на известную работу Дж. М. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег», где он преодолевает бытовавшую на тот период классическую дихотомию о нейтральности денег. В общественно-экономическом сознании утверждается мнение, во-первых, о том, что деньги имеют значение;

¹ Мэнкью Н. Г. Принципы экономики. СПб., 1999. С. 587.

² Самуэльсон П. Экономика. М., 1964. С. 64.

³ Бродель Ф. Структуры повседневности: возможное и невозможное. М., 1986. С. 508.

во-вторых, фиксируются новые виды денег: для расчетов, накоплений и спекуляций. Таким образом, новые виды денег приобретают и новые функции, которые принципиально меняют в обществе нормы отношений, мотивацию поведения и установки в деятельности стратегий политико-экономических агентов.

Наша идея состоит в том, чтобы, во-первых, вернуть экономическую теорию* в русло действительной науки о человеке (теории хозяйства, праксиологии, политэкономии), изучающей его реальные мотивы, поведение, рассматривающей его в системе производственных отношений и институтов, влияющих на выбор контрагента и фирмы. Во-вторых, зафиксировать реальное место денег в рамках предмета науки об экономике с ее законами-тенденциями XXI в. В-третьих, отразить в феномене денег свойства, с которых начинается не просто инфляция, а другие негативные социально-экономические последствия, равно как и выделить адекватные действенные инструменты, их регулирующие и устраняющие. Речь идет о доминирующих характеристиках, которые в определенный исторический период придают или избирательно наделяют какие-то элементы человеческой деятельности денежными свойствами, признаками, функциями. Деньги становятся таковыми не по причине своей изначальной природы, а потому что *вся институциональная среда* придает им свойства, признаки и функции. В-четвертых, обратить внимание, какое воздействие или последствия (накопление, стимулы, динамика, развитие и пр.) имеет механизм трансакционных операций, процедура сбережений, работа сберегательно-кредитных институтов, полное и равномерное информационное обеспечение всех участников денежно-кредитных отношений и то, что в конечном счете определяет *источник и заключительное выбытие* денег из оборота воспроизводства. Сегодня очень много говорят о доверии к деньгам и банковской системе в целом. Однако заметим, что доверие не категория научной школы доминирующего мейнстрима. К ней начали прибегать, ощутив, насколько хрупка и сложна эта ткань отношений между индивидом и денежным знаком, структурами и представляющими их людьми.

* Термин «экономическая теория», отражающий неопределенный предмет современной экономической науки, на наш взгляд, является неудачным, поскольку отсутствуют физическая, химическая теории и пр. По сути, наука с данным названием существует только на постсоветском пространстве. По этой причине мы разделяем позиции ученых, которые для адекватного, цельного восприятия и отражения сложной современной социально-экономической действительности во всех своих детерминантах и проявлениях предлагают отталкиваться от предмета прaksiологии, философии хозяйства или хотя бы политической экономии. Предмет любой науки формирует аналитический фокус, который в последующем разворачивается в целостную систему понятий.

Не «банком единым» формируется данное социально-экономическое отношение. К сожалению, как показывает богатая история финансово-денежных отношений, разрушаясь, это доверие сопровождается параллельным разрушением денежных и политико-экономических систем, а восстанавливается кропотливым терпением и участием населения, а также всеми структурами, включая религию.

Деньги — это институт по определению. Об этом свидетельствует возникшая вместе с ними новая утилитарная норма поведения людей, ориентирующая на интенсивное накопление богатства в феноменальных стоимостных формах, которые стали поддерживаться и закрепляться политико-правовой средой. «Деньги — это доверие, которое живет и умирает лишь в человеческих сердцах и умах. Денежные системы... состоят из механизмов и символов, задача которых — сохранить это доверие. Цивилизации были построены на доверии; оно — основа той уверенности в своих силах, которая нужна цивилизации для развития или хотя бы выживания. Но если общество теряет доверие к деньгам, оно теряет уверенность в себе»¹.

Как сама история денег, так и различные концепции, теории достаточно разнообразны, чтобы указать и подчеркнуть богатство хозяйственного и культурного мира. Безусловно, любая теория денег, претендующая на свою универсальность и законченность, может поплатиться «теорией» за уверенность, что она всеобщая. Хотя, как свидетельствует опыт, теории придумывают одни, а «рассчитываются» за их признание совершенно другие, которых абсолютное большинство.

Наиболее известные деньги — это зимбо — маленькие раковины, которые вошли в обиход на территории Конго и Анголы. Они использовались для покупки рабов. Во многих странах люди носили свои деньги на нитке, прикрепленной к поясу, чтобы все могли видеть степень их благополучия. Хлопковая ткань выступала деньгами в Гвинее, Африке. Раб оценивался в 7 кусков такой ткани — мпусу или лубонго. Табак служил деньгами в Виржинии на протяжении почти 200 лет. Более того, он был настолько популярен, что в Нью-Джерси, где табак не рос, на бумажных деньгах печатали изображения табачного листа. Когда в 1865 г. во французской части Канады губернатор не получил из Франции денег, чтобы заплатить своим солдатам, он изъял у них игральные карты, написав на каждой сумму и поставив свою подпись. В России в качестве денег использовались меха, изделия из железа, меди, льна и пр. Вспомним, что водку также называют универсальной валютой.

Считается, что первые деньги в виде монет появились в Китае и Лидийском царстве в VII в. до н. э. Около 500 лет до н. э. персидский царь Дарий

¹ Лиэтар Б. А. Будущее денег. М., 2007.

совершил экономическую революцию в своем государстве, введя в обращение монеты и заменив ими бартер. Бумажные деньги производили большое впечатление на путешественников, посещавших Китай в VII–VIII вв. В России бумажные деньги впервые были выпущены при Екатерине II в 1769 г. Первоначально ассигнации успешно выполняли свою роль и обладали стоимостью, которая на них значилась. Это обеспечивалось свободным обменом ассигнаций на медные и серебряные деньги. С 1933 г. жители США, а с 1971 г. и иностранные обладатели долларов не могли превращать их в золото. В начале 1990-х гг. Республика Беларусь, провозглашая свою независимость, от имени Национального банка ввела расчетные билеты с изображением зайцев, бобров, рысей, зубров и других обитателей фауны с указанием номинала, который обязательным распоряжением правительства при расчетах увеличивался в десять раз: «один пишем, десять в уме». Таким образом, по некоторой версии, собирались бороться с инфляцией и экономить на эмиссии денег. Сейчас, правда, при обсуждении возможностей объединения валют каждая из сторон (Россия и Беларусь) уже понимает, что монополия на эмиссию денег при других значимых возможностях позволяет, кроме всего прочего, извлекать валютную ренту, и конкуренция здесь весьма жесткая.

Что касается более полной истории теорий денег, то они в той или иной мере пытались и пытаются до сих пор описать и обобщить некоторые закономерности денежного обращения. Насколько это удастся, можно судить по не внушающим доверия и наивным объяснениям роста цен на мировых рынках на нефть или роста тех же цен на всем постсоветском пространстве в период кризисов, а в Минске и Москве – в особенности цен на жилье. Итак, по сути, среди множества теорий денег можно выделить две. В первой акцентируется внимание на товарно-стоимостной природе денег, но уже без какого-то обращения к категории стоимости, поскольку это усложняет анализ, а во второй – уже заметно преувеличивается роль внешнего сознательного фактора – государства, царя или монарха. К. Макконнелл и С. Брю свободны от усложнений и пишут просто, хотя и непонятно: «Деньги – одно из величайших наших изобретений... Деньги, которые в сущности являются долговыми обязательствами государства и депозитных учреждений, имеют стоимость благодаря товарам и услугам, которые приобретаются на них на рынке. Поддержание покупательной способности денег в значительной степени зависит от эффективности государственного регулирования денежного предложения»¹. Приведем еще две цитаты из классиков. «Счетные деньги, – пишет Дж. Милль, – совершенно отличны от монетных денег, представляющих собой реальный

¹ Макконнелл К., Брю С. Экономикс : в 2 т. М., 1992. Т. 1. С. 264, 279.

эквивалент; они могли бы на свете не существовать, если бы на свете не существовало никакой субстанции, представляющей собой пропорциональный эквивалент для всех товаров»¹. К. Маркс же пишет следующее: «Товар, который функционирует в качестве меры стоимости, а поэтому также непосредственно или через своих заместителей и в качестве средства обращения, есть деньги... Его собственная стоимость определяется рабочим временем, требующимся для его производства, и выражается в том количестве всякого товара, в каком кристаллизовалось столько же рабочего времени»².

На хрестоматийном уровне можно говорить о товарном или нетоварном характере денег, используя металлическую или номиналистическую теорию. Это даже будет отвечать истине, но лишь в некоторой степени, поскольку срез экономических отношений современной экономики достаточно сложен, обширен и многообразен. При всей общности свойств, которыми обладают деньги (социально-экономическая нормативность, функциональность, ограниченная воспроизводимость, универсальная полезность (ценность)), на каждом значимом историческом отрезке некоторые из них приобретают доминирующую для этого периода характеристику. Около 96–98 % транзакций, приходящихся на денежно-финансовые операции, свидетельствуют о спекулятивном свойстве современных денег. В то же время известные и еще неизвестные виды денег, агрегаты, как их называют макроэкономисты, указывают на уже имеющийся или возникающий приоритет ценностей человека, ориентирующих последнего в своих мотивах, действиях, поступках (хороших или дурных). Интересно, что в Ветхом Завете золото упоминается 415 раз, отражая тем самым разные склонности человека: от благодетелей и послушания до стяжательства и корыстолюбия.

Антропологи отмечают: «Нет денег без трансцендентного порядка, который представляет им качество материализации тотальности»³. Например, хотя и в США, и в Европе деньги «имеют значение», все же принципиальное отличие первой американской модели заключается в том, что деньги являются целью жизни американцев, в то время как для европейцев они средство более значимой цели, а именно самой жизни. Даже внешне ощущается отличие одной хозяйственной цивилизации от другой. Для белорусов деньги в структуре приоритетов находятся во втором десятке ценностей. Из этого вытекает, что увеличение или уменьшение денежной массы, а также банковский процент имеют существенные ограничения в том, чтобы

¹ Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения : в 39 т. 2-е изд. М., 1955–1974. Т. 13. 1959. С. 64.

² Там же. Т. 23. 1960. С. 101, 140.

³ Аглиета М., Орлеан А. Деньги между насилием и доверием. М., 2006. С. 106.

«цеплять» экономические интересы населения, а следовательно, и обеспечивать экономическое стимулирование. Собственно, у Дж. М. Кейнса эта взаимосвязь нашла отражение в понятии «ликвидная ловушка».

Банковско-финансовые институты (формальные) не только обеспечивают своими схемами и механизмами реализацию имеющихся склонностей (неформальных институтов), но и создают эти «ловушки», вовлекая индивида огромными чужими активами в спекулятивные сделки и обрекая на проигрыш по совокупности. Парадоксально, что так возникла экономика, названная денежной, и серьезные попытки обеспечить ей теоретическое сопровождение. В этой части подчеркнем, что теория здесь необходима лишь для того, чтобы через сформированный научный образ мышления побудить человека действовать по теоретической схеме, которой уже подготовлена новая схема, обеспечивающая крупные выигрыши начавшим финансовую «игру». Ведь без массового «игрока» на финансовом рынке, правила которого задаются не только и не столько правовыми рамками, сколько финансовой теорией, массово пропагандируемой среди будущих участников «казино-экономики», функционирование этих рынков не имеет смысла. В дальнейшем эта воплощенная теория, ставшая доступной, может служить лишь гимнастикой для ума, чтобы создать свою схему, предложив ее крупнейшим держателям денежных активов.

Еще один парадокс, с которым смирились как с неизбежным, — использование в финансовых проделках чужой собственности, по сути общественной, для перераспределения богатства в частные руки, частное владение. Областью экономической деятельности, кроме труда и других ее атрибутов, выступила страсть «игрока», имеющего мотивацию быстрой наживы без создания какой-то потребительской услуги или блага для других людей. Именно данная норма сложного утилитаризма* лежала в основе рыночных постулатов, изложенных А. Смитом и принятых обществом в качестве основополагающих. Такой, в некотором смысле упрощенный, образ мышления (а именно это и является главной характеристикой института) отражал технический уровень и интересы существующих на тот период классов и социальных групп. Здесь можно вспомнить учение А. Смита о производительном и непроизводительном труде как центральной пробле-

*Сложный утилитаризм от простого отличается оправданием реализации эгоистического экономического интереса — присвоения максимизации полезности, дохода за счет производства соответствующих благ или услуг, удовлетворяющих потребности других людей при ценах равновесия, справедливых ценах. Простой утилитаризм можно наблюдать в отношениях «ты — мне, я — тебе» или в стремлении «подняться» за любой счет: путем обмана, обвеса, ухудшения качества, спекуляции и пр.

ме трудовой теории стоимости, обосновывающей критерий распределения доходов в обществе. Если же принять во внимание размер транзакционных операций на финансовых рынках, многократно опережающих сделки на товарных рынках и рынках услуг, то вывод о сформированной антиэкономике с ее огромным «пузырем» фиктивного капитала* и почти 50 %-ным транзакционным сектором напрашивается сам собою. Экономика против антиэкономики: кто кого? Мероприятия, которые сегодня обсуждаются, в том числе и в Давосе в начале текущего года, относительно нового политико-экономического порядка с учетом будущей роли денежно-финансовых институтов могут быть подтверждением мысли о хрупкой грани между современной экономикой и антиэкономикой. Однако последняя есть не что иное, как порождение товарно-денежных отношений, рынка и, конечно, капитала. Данные категории требуют пересмотра.

Неизбежность инфляции, дефицитность госбюджета и универсальность нормы процента в регулировании денежного равновесия — вот три мифа, прочно вошедшие в теорию, сознание и практическую деятельность, нарушив устойчивость экономического, а следовательно, и человеческого развития. Вместе с тем данные явления нуждаются в серьезной переоценке, поскольку, выступая сильнейшими инструментами экономической политики, обеспечивают реализацию интересов держателей фиктивного капитала, а не производителей в любом их сочетании с собственниками ресурсов. Следовательно, в современных деньгах, кроме спекулятивных свойств, отражаются значимость и ценность энергоресурсов, интересы их собственников, контролеров, а также явные и неявные интересы международных институтов, формирующих современную глобальную политику во всех ее направлениях.

В денежном мире воплощены как инстинкты человека, так и его нравственно-этические мотивы, социальные и политические нормы, рамки и правила. Худшие времена в политико-экономическом плане заставляют обращаться к товарным активам (хлеб, земля, дома), золоту. Благоприятная обстановка способствует росту доверия граждан по отношению друг к другу, правительству, центральным банкам и другим формальным институтам, бумажным деньгам, их производным. Виды платежных средств становятся общепризнанными, если устраняют неопределенность в принятии решения для индивида в сопоставлении с существующими официальными утверждениями и заверениями по сохранению собственности. Таким образом, деньги — это институт в конкретно-исторический период мотивирующий и регламентирующий поведение граждан, социальных групп, власти,

* Обращаем внимание: капитал — фиктивный (лат. *fictio* — ‘выдумка’, ‘вымысел’), но прибыль приносящий реальную.

а также обеспечивающий в определенной форме целесообразное с точки зрения ликвидности сохранение собственности, жизненных ресурсов для достижения своих краткосрочных и долгосрочных интересов, целей. Подход к деньгам как институту меняет многие ориентиры в понимании как глобальных политико-экономических процессов, так и национальной политики, проблемы распределения доходов, включая распределение глобальной ренты, отношений между различными социальными слоями и классами. Данный подход позволяет более или менее верно выстроить стратегию действительно устойчивого развития, при котором очевидна реальная значимость в социально-экономическом развитии банков и их «слуг», сотрудников и пр. Снимается в определенной мере таинство товарно-денежного фетишизма, о котором писал не только К. Маркс, но и другие исследователи, но которого не могут преодолеть современные экономисты. «Ремесленников и кузнецов, — пишет, например, Ф. Хайек, — боялись из-за того, что они занимались преобразованием материальных субстанций; торговцев боялись из-за того, что они занимались преобразованием такого неосязаемого качества, как ценность. Насколько же сильнее люди должны бояться банкира, совершающего преобразования с помощью самого абстрактного и бестелесного из всех экономических институтов?!»¹ Действительно, понятие «банкир» сегодня мало кого оставляет равнодушным. Пожалуй, отрицательных эмоций здесь значительно больше, чем положительных. Было бы полезно также подсчитать реальные эффекты (положительные и отрицательные), которым подверглась банковская система за последние четыре десятка лет в процессе именно своих, банковских, инноваций.

Удивительное свойство денег, кроме всего прочего, состоит в том, что они подводят под общий знаменатель, институционализируя многие свойства социально-экономической системы, например, позволяют определить сумму мирового богатства или выражают размер благосостояния отдельных стран. Для мировой экономики деньги также выполняют функцию реального «сцепления» товаропроизводителей, связи между государствами, различного рода институтами и организациями.

Отличие современности даже от 1970-х гг. заключается в том, что почти ни одна страна не ощущает на своей национальной валюте, а следовательно, и на целом комплексе отношений влияния мировой денежной институционализации. Оно проявляется через идеологию, которая утверждает, что глобализация — это объективный процесс, включающий в себя валютные курсы, цены, тарифы, кредиты и пр.

¹ Хайек Ф. А. Пагубная самонадеянность. М., 1992. С. 179.

5.2. Мир денег и деньги мир-экономики: существование и противоречие

Современная экономика, представляя собой сложную, динамичную, нелинейную и дискретную систему, которая обострила имеющиеся противоречия до принципиальных качественных изменений, уже не вписывается в имеющийся теоретико-методологический и инструментальный контекст мейнстрима экономической науки с его теорией денег. Самый глубокий институциональный конфликт* на практике проявляется в цивилизационном (А. Бузгалин, З. Бжезинский, В. Иноземцев, А. Тойнби, Ю. Яковец), общем (Дж. Сорос, И. Ставински), глобальном (Э. Кочетов, Ю. Осипов) кризисе и выходе на постэкономическую траекторию развития со всеми вытекающими отсюда проблемами. Одна из них лежит в плоскости столкновения интересов денежной экономики и ее доминирующей спекулятивной нормы поведения с нравственно-этическими и моральными ценностями человека. «Превращение предпринимателя в спекулянта, — писал Дж. М. Кейнс, — это удар капитализму, ибо он разрушает то психологическое равновесие, благодаря которому возможно существование неравенства доходов... Дельца переносят лишь постольку, поскольку его доходы стоят в некотором соответствии с содеянным им»¹.

Сегодня всего лишь около 2—4 % всех транзакционных операций сопровождаются движением реальных товарных ценностей и услуг, направленных на реальные потребности человека. Остальное же приходится на спекулятивные операции с ликвидным материалом, позволяющим банковско-финансовому сектору с нарастающим риском для его собственников и еще большим риском для общества извлекать валютную *рену*. Однако по сути это *транзакционные издержки*, которые несут все собственники, а иногда и просто держатели денег. Следовательно, они должны вычитаться из ВВП. Однако транзакционные издержки не могут существовать без *транзакционных доходов*. Именно эти доходы и присваиваются инициаторами различного рода финансовых операций. Кроме того, информационно-компьютерные технологии создали достаточные условия для «игры» за глобальную рену. Повторяющиеся финансовые кризисы являются своеобразной формой, лишь временно разрешающей институциональные конфликты, кото-

* Институциональный конфликт представляет собой определенной силы противоречие между институтами различного рода: формальными и неформальными, политическими и экономическими, общественными и внутрифирменными, нормами регламентации предприятия и мотивами поведения человека.

¹ Кейнс Дж. М. Трактат о денежной реформе // Избр. произведения. М., 1993. С. 100.

рые возникают вследствие функционирования современной спекулятивной стратегии финансового сектора с его денежной системой. В последней явно наметилась тенденция к увеличению доли квазиденег, депозитных денег и акций с одновременным снижением доли потребительских товаров, государственных банкнот и монет с нарицательной стоимостью. Но однозначно можно утверждать, что государство потеряло контроль над мировым денежным обращением со всеми уже очевидными вытекающими отсюда последствиями. Например, еще в 2000 г. формы денег можно было представить следующей структурой: товарные деньги – 3 %, металлические слитки – 3, монеты из драгоценных металлов – 0 (в 1980 г. – 1 %), коммерческие векселя – 1, государственные банкноты – 10, монеты с нарицательной стоимостью – 1, депозитные деньги – 16, квазиденьги – 29 и акции – 37 %¹.

Действительно, срабатывает закон Грешема, по которому «плохие» деньги заменяют «хорошие» деньги. Осталось только сформулировать, кому это выгодно и кто из этого извлекает далеко не рыночные и не праведные доходы, чтобы так постепенно изменять к худшему существующий мировой финансово-экономический порядок.

Первая мировая денежная система стихийно начала формироваться в XIX в. после промышленной революции на базе золотого монометаллизма в форме золотомонетного стандарта. На протяжении почти всего XIX и части XX в. центральную роль в международной валютной системе играло золото. Эра золотого стандарта началась в 1821 г., когда вскоре за окончанием наполеоновской войны Британская империя сделала фунт стерлингов конвертируемым в золото. Вскоре и в США с американским долларом произошло то же самое.

Так, первая мировая валютная система была юридически оформлена межгосударственным соглашением на Парижской конференции в 1867 г., которая признала золото единственной формой мировых денег.

Введение золотого стандарта требовало от каждой страны-участника конвертировать свою валюту в золото по фиксированному курсу. Обменный валютный курс, определенный с помощью пересчета золотого содержания, устанавливает золотой паритет для каждой валюты, обращающейся на внешних валютных рынках.

Золотой стандарт играл в известной степени роль стихийного регулятора производства внешнеэкономических связей, денежного обращения, платежных балансов, международных расчетов. Золотомонетный стандарт, образованный парижской валютной системой, был относительно эффек-

¹ *Лугов В. В.* Деньги как институт в институциональной структуре общества // Научные труды Донецкого национального технического университета. Донецк, 2008. Сер. «Экономическая». Вып. 34-1. С. 137–150.

тивен до Первой мировой войны, когда действовал рыночный механизм выравнивания валютного курса и платежного баланса.

Страны с дефицитным платежным балансом были вынуждены проводить дефляционную политику, ограничивать денежную массу в обращении при оттоке золота за границу.

Существовали и недостатки золотого стандарта: он установил зависимость денежной массы, обращающейся в мировой экономике, от добычи и производства золота. Открытие новых месторождений золота и увеличение его добычи приводило в этих условиях к транснациональной инфляции. Наоборот, если производство золота отставало от роста реального объема производства, наблюдалось всеобщее снижение цен.

Первая мировая война ознаменовалась кризисом мировой валютной системы. Золотомонетный стандарт перестал функционировать как денежная и валютная системы.

Банкноты (англ. *bank* – ‘банк’ и *note* – ‘расписка’) становились денежным стандартом, что позволяло избежать естественных трудностей, связанных с обращением металлических денег.

В эпоху Новейшего времени деньги приобрели новые формы, широкое распространение получили денежные инструменты, такие как акции, векселя, облигации, другие доверительные бумаги.

Также стоит отметить, что в это время были совершены попытки глобального регулирования денежных и финансовых вопросов путем принятия валютных систем: Генуэзской (1922), Бреттон-Вудской (1944), Ямайской (1976).

В рамках Совета экономической взаимопомощи с 1964 г. для организации многосторонних расчетов между странами-участниками использовался переводной рубль – аналог коллективной валюты.

В 1976 г. доллар США, а вместе с ним и все мировые валюты были «отвязаны» от золотого стандарта. Введение плавающих валютных курсов, свободной конвертации валют, постоянное их колебание создало предпосылки для валютных спекуляций. Центры, которые законодательно имели право печатать деньги, реализовали мечту алхимиков: из подручных материалов создавать золото как первичный вид мировых денег.

Изобретение производных (деривативов) финансовых инструментов, новых видов ценных бумаг с высокой степенью рисков и непредсказуемости привело к глобализации мировой финансовой системы, а также к распаду единой денежной системы СССР, возникновению множества новых, но слабых денежных национальных систем, а вследствие этого – к такому явлению, как долларизация. Доллар подчинил себе национальные платежные системы, а потребителей и субъекты хозяйствования сделал исходной точкой отсчета.

В настоящее время в оборот вошли и электронные деньги — это виртуальная валюта, которой можно рассчитываться за различные товары и услуги. Место хранения такой валюты — специально созданные для нее аккаунты в электронных платежных системах, к которым доступ защищен паролем. Электронные деньги не требуют обязательного использования банковских счетов для проведения транзакций, а действуют как предоплаченный инструмент на предъявителя.

Основным регулятором института денег¹ выступают центральные (или национальные) банки. Именно они определяют многие нормы и правила проведения различных операций и транзакций. Как правило, среди центробанков стран всегда есть доминирующие в формировании выдвигаемых новых норм регламентации.

Крупнейшие центральные банки мира. Старейший центральный банк — это Банк Англии (*Bank of England*), основанный в 1694 г. (также известен как *The Old Lady*). Он имеет 8 отделений в стране. Основан как частный банк для предоставления кредитов государству и обслуживания государственного долга. В 1844 г. его статус как центрального банка был официально утвержден законом. С этого периода операции банка осуществлялись через два департамента: эмиссионный и банковский. Департамент эмиссии выпускал банкноты и передавал их на баланс банковскому департаменту. Обеспечением банкнот служили активы: государственные ценные бумаги, золотые слитки и монеты. Закон 1928 г. о денежном обращении и банкнотах приостановил казначейскую эмиссию денег, с тех пор банк обладает монопольным правом эмиссии банкнот. В 1946 г. он был национализирован (управляющий и директор банка назначаются правительством). Банк не только консультирует правительство по вопросам денежно-кредитной политики, но и обслуживает государственный долг, проводит операции на валютных рынках. Управляющим банка с 2003 по 2013 г. являлся Мервин Аллистер Кинг, профессор Лондонской школы экономики.

Крупнейшим центральным банком мира считается Федеральная резервная система — ФРС (*Federal Reserve system*, сокр. *The Fed*) — объединение 12 федеральных резервных банков и более 5,5 тыс. частных банков США. Система основана в 1913 г. Сюда входит Федеральный резервный банк Нью-Йорка (*Federal Reserve Bank of New York*), осуществляющий валютные операции, в том числе по поддержанию курса доллара. Остальные федеральные банки расположены в Бостоне, Филадельфии, Ричмонде, Кливленде, Атланте, Сент-Луисе, Чикаго, Миннеаполисе, Канзас-Сити,

¹См. об этом подробнее: Лемещенко П. С. Институциональная экономика: теория, политика, практика. Минск, 2015. С. 305–361; Лемещенко П. С. Деньги как институт: современные проблемы // Регион. экон. журн. 2020. № 2 (29). С. 47–56.

Далласе и Сан-Франциско. Руководство ФРС осуществляет Совет управляющих (7 членов, назначаемых президентом США), Комитет открытого рынка и Федеральный консультативный совет.

В США также действует Экспортно-импортный банк Соединенных Штатов (*Export-Import Bank of the United States, Ex-Im Bank*) – государственный банк США по кредитованию экспортно-импортных операций страны, основанный в 1934 г. Предоставляет кредиты и гарантии преимущественно на срок от 5 лет и выше. Его капитал составляет 1 млрд долл.; основные источники ресурсов – средства денежного рынка США и долгосрочные займы казначейства. Ежегодный объем кредитов и гарантий устанавливается Конгрессом США. В последние годы сумма, разрешенная банком к предоставлению кредитов для России, составляет в среднем 150 млн долл. в год.

К числу крупнейших центральных банков мира также относятся:

- Австрийский национальный банк (*Osterreichische National-bank, OeNB*) – центральный банк Австрии, основанный в 1922 г. Имеет 7 филиалов. Капитал банка составляет 12 млн евро;

- Банк Италии (*Banca d'Italia*) – центральный банк Италии, основанный в 1893 г. Имеет 23 конторы и 97 отделений в стране; его представительство находится в Лондоне;

- Банк Канады (англ. *Bank of Canada*, фр. *Banque du Canada*) – центральный банк Канады, основанный в 1934 г. Имеет 9 региональных представительств и агентств. В качестве центрального банка выполняет следующие функции: выступает как финансовый агент правительства Канады; имеет монопольное право выпуска банкнот; устанавливает банковские ставки; регулирует валютный рынок; управляет установленной законом канадской системой резервных требований к банкам;

- Банк Франции (*Banque de France*) – центральный банк Франции. Имеет 176 контор и 54 отделения в стране. Первый французский банк основан в 1800 г. и получил официальное разрешение на деятельность в 1803 г. Более века он оставался крупнейшим коммерческим банком, который не только выполнял функции центрального банка страны, но и непосредственно обслуживал клиентов через широкую сеть отделений и контор. В 1945–1946 гг. Банк Франции, а также 4 крупнейших депозитных банка были национализированы и создан Национальный кредитный совет;

- Банк Японии (*Bank of Japan*) – центральный банк Японии, основанный в 1882 г. в качестве учреждения, контролирующего предложение денег. Имеет 33 отделения в стране, 5 представительств за рубежом;

- Народный банк Китая (*People's Bank of China*) – государственный эмиссионный, кредитный и расчетный центр КНР, образованный в 1948 г. путем объединения трех крупных банков. Является центральным регули-

рующим органом банковской системы страны. С 1949 по 1978 г. Народный банк был единственным банком Китая, выполняющим функции и коммерческого банка;

- Немецкий федеральный банк (*Deutsche Bundesbank*) — центральный банк Германии, основанный в 1957 г. путем слияния Банка немецких земель с центральными банками земель. Является преемником Рейхсбанка (1875–1945). Осуществляет кассовое исполнение бюджета, кредитование государства и международных организаций. С 2004 г. президент банка — Аксель Вебер (Axel Weber), бывший профессор международной экономики Кельнского университета;

- Швейцарский национальный банк (нем. *Schweizerische National Bank u Banque Nationale Suisse*, ит. *Banca Nazionale Svizzera*, ретороман. *Banca Naziunala Svizra*) — центральный банк Швейцарии, основанный в 1907 г. Имеет 8 отделений. Его офис расположен в Берне.

Документ Базель III — основной документ, регламентирующий деятельность банков и банковской системы в целом, утвержденный в 2010–2011 гг. Он пришел на смену документу Базель II после общего кризиса 2009 г. Его стратегической целью стало повышение прозрачности проводимых банками операций и устойчивости денежного обращения за счет снижения рисков, чтобы избежать процикличности и спекуляций банковским капиталом. Парадоксальность ситуации состоит в том, что все новые изменения не отменяют имеющихся прежних принципов, поэтому банки без нарушений могут применять прежние нормы, игнорируя нововведения.

Новая реформа ужесточит требования к качеству капитала, усилит «буфер» по защите от негативных тенденций. Кроме вышеупомянутых изменений, требования Базеля III предусматривают введение трех новых коэффициентов: ливериджа и двух коэффициентов ликвидности — текущей и абсолютной.

Сегодня доллар принят не только за универсальную единицу счета, но и за валюту почти со всеобщей мировой ликвидностью. Конечно, можно посчитать и в других валютах, поскольку любая национальная валюта имеет определенный курс по отношению как к доллару, так и к другим резервным и глобальным валютам. Однако это уже будет результат технического счета, который также строго регламентируется международными монетарными организациями.

Основная же причина доминирующего счета в долларах заключается в том, что наряду с фунтом стерлингов, евро и японской иеной доллар США выполняет функцию резервной, глобальной валюты. Это означает, что фокус мировой экономики по многим аспектам сконцентрировался именно на этих валютах — «зеркале» мировой экономики. Как видим, та-

ких валют немного. С 2009 г. в качестве международной валюты выступает и швейцарский франк, хотя реально он пока не вышел на уровень первых четырех валют. Однако швейцарские банки пробуют проявить свою монетарную власть.

Главной причиной признания валюты в качестве глобальной, или мировой, является доверие к ней, поскольку на практике она сопровождает большую часть интернациональных платежей. На 2014 г. 63,1 % международных транзакций были выполнены в долларах США, 22,1 – в евро, 3,8 – британском фунте стерлингов, 3,9 – иене Японии, 7,1 % – в прочих валютах.

Кризис 2008–2009 гг. Китай и Россия стали поднимать вопрос о срочном пересмотре роли мировой валюты. Дело в том, что валюта – не просто пассивный материал в торгово-экономических отношениях. Мировая валюта – это еще и национальная валюта. Она эмитируется национальными центрами, регулятивные действия которых почти всегда направлены на то, чтобы не пострадал национальный бизнес. С начала 70-х гг. XX в. валюта стала активным объектом спекулятивных операций и, следовательно, извлечения валютной ренты. Ранее цифра в 2 % транзакций отводилась на реальные торговые сделки, о чем впервые заявил известный М. Алле. Сегодня она стала уже хрестоматийным нормативом, который реально подтвердился. Следовательно, остальные 98 % отводятся на валютные и финансовые сделки.

Если в 2007 г. среднедневной объем валютных сделок составлял 3,3 трлн долл., то в 2013 г. он не сократился, а продолжил нарастать, достигнув 5,3 трлн долл. в день, т. е. возрос более чем в 1,5 раза. В годовом пересчете общая величина валютных операций уже превышает 1,5 квдрл долл. Для сравнения отметим: ежедневный оборот валюты, связанный с обслуживанием операций с товарами и услугами, составлял в 2007 г. 55 млрд долл., т. е. всего лишь около 1 % всего оборота валютных сделок¹.

К этому следует добавить еще более масштабный объем операций на глобальном рынке ценных бумаг, оборот на котором достигает 7 трлн долл. в день.

Для разрешения политэкономических и социальных противоречий, которые обостряются с каждым годом в силу захлестнувшей волны спекуляции валютными операциями, подрывающими стабильность развития и справедливость других экономических отношений, группа экспертов ООН (Дж. Стиглиц и др.) предложила заменить действующую систему доллара США на уже существующую растущую систему МВФ SDR (*Special drawing rights* – специальные права заимствования), которая появилась в 1969 г. в контексте Бреттон-Вудской валютной системы. Стабильность

¹ Лунов В. В. Деньги как институт в институциональной структуре общества. С. 9.

обменного курса в международных отношениях после кризиса 1929–1933 гг. и Второй мировой войны была сильно подорвана. Объемов международного предложения золота и долларов было недостаточно. Доверие к американской валюте могло бы пошатнуться в случае печати новых банкнот. По этой причине было решено создать новый резервный актив SDR – искусственную валюту, которой нет в наличной форме и которой не пользуются физические лица. Однако она служит для расчетов не только в рамках МВФ, но и ряда международных организаций: Банка международных организаций (БМО), Европейского центрального банка (ЕЦБ) и других банков регионального развития. По сути, это контрактная валюта, которая заранее просчитывается так, чтобы быть взаимовыгодной по отношению к основным агентам, эмитирующим ее. Остальные, которые присоединяются позже, как правило, вынуждены считаться с издержками по использованию этой валюты своими странами или агентами.

Швейцарский банк *Credit Suisse* представил свой ежегодный отчет о мировом благосостоянии – *Global wealth report*. Украина и Беларусь разделяют 123-ю строчку рейтинга из 140 стран: богатство на душу населения в двух государствах составляет 1563 долл. на одного взрослого жителя. В одну группу с Беларусью эксперты отнесли Украину, Мали, Нигер, Чад, Судан, Египет, Эфиопию, Нигерию. К числу богатейших государств относятся те, где состояние на душу населения превышает 100 тыс. долл. Самой богатой страной мира опять оказалась Швейцария. Здесь на одного взрослого жителя приходится чуть больше 530 тыс. долл. Вторую строчку заняла Австралия (411 тыс. долл.), третью – США (404 тыс. долл.). Следом расположились Бельгия, Норвегия и Новая Зеландия¹. Обращаем внимание на то, что подсчет в долларах благосостояния национальных экономик в неявном виде вмещает или импортирует ценности США.

Виртуальная финансовая экономика и накопленный государственный долг создали условия для мирового экономического неравновесия. Однако парадокс ситуации в том, что сама кризисность мира обеспечивает пока еще внушительную доходность финансовому капиталу, который, являясь в структуре капитала главным элементом, проводит рискованные спекулятивные операции на фондовых и валютных рынках. Если в рамках мировой экономики с точки зрения создания национального богатства эти операции выступают всего лишь «игрой» с нулевой суммой, поскольку никакой общественной потребности такие «услуги» не создают, то для вольных или невольных участников финансовой «игры» результаты чередуются от про-

¹ Составлен рейтинг стран по благосостоянию. Белорусов отнесли к бедным нациям [Электронный ресурс]. URL: <https://finance.tut.by/news612508.html> (дата обращения: 21.03.2019).

игрыша к выигрышу, и наоборот. Создавая очередные правила «игры», включая изменения в необходимом направлении содержания экономической науки, «большие капиталы» начинают и всегда выигрывают. Однако ситуация на уровне глобальных финансов усложняется тем, что возрастает риск неуправляемости, неконтролируемости и, следовательно, всеобщего экономического хаоса и очередного мирового кризиса. Финансовый сектор, являясь порождением производственной деятельности человека, существенным образом пытается изменить мотивы поведения людей, заложить спекулятивные основы экономических интересов. «Когда расширение производственного капитала в стране становится побочным продуктом деятельности игорного дела, — пишет Дж. М. Кейнс, — трудно ожидать хороших результатов»¹. Люди-«игроки» всегда подозрительны по отношению друг к другу, предполагая в отношении себя обман, манипуляцию и пр. Также поступают и страны, фирмы, банки, биржи, занимающиеся производством транзакционных издержек посредством финансовых операций и извлечением, по существу, общественной ренты в виде транзакционных доходов. Их доля в так называемых развитых странах достигает почти до 10 % от ВВП. Иначе говоря, результаты деятельности банковско-финансового сектора суммируют с ВВП, хотя в рамках институциональной теории этот сектор относят уже к транзакционному.

Страны, специализирующиеся на денежно-финансовых операциях и высоких технологиях, основательно обособились от государств, производящих реальные блага. В свою очередь, последние отделились от стран, поставляющих на мировой рынок сырье и дешевую рабочую силу. К началу XXI в. сложилась ситуация, когда сообщество постиндустриальных стран уже не имеет полноценных конкурентов. По существу, мировой рынок — это монополизированный рынок без конкурентов. Семь ведущих постиндустриальных держав обладают около 90 % компьютерной техники, контролируют почти столько же зарегистрированных в мире патентов и обеспечивают более 90 % высокотехнологичного производства и около 80 % мирового объема ВВП.

Капитал XXI в. сделал доминирующими сферы, которые производят деньги из денег и обслуживают эти же процессы. Иначе говоря, рентная мотивация выступает главной движущей силой финансово-денежного капитала, подорвавшей основы капитала как исторического феномена. Если говорить проще, то современный капитал реализует свое устремление к максимизации прибыли не за счет производства благ и услуг, как это было в эпоху развития промышленного капитала, а за счет спекулятивных операций и развития транзакционного сектора в целом. Международные

¹ Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М., 1978. С. 224.

валюты, а их не так много, являются именно тем транзакционным сектором, который своим специфическим положением обеспечивает валютную ренту, создав для этого особый порядок из свода условий и правил, по которым финансовый кризис лишает миллионы людей своих сбережений, а счет можно предъявить только к феноменологии рынка, т. е. ни к кому. «Невидимая рука» А. Смита превратилась в «грабящую руку» финансового капитала, который не только вышел из-под общественного контроля, но сам навязал свой «порядок» остальным видам капитала и экономическим агентам. Под влиянием разных факторов современный капитал действительно существенно переродился. Он уже не делит самостоятельность и ответственность за свои действия, а предпочитает приватизировать доходы, позволяя национализировать своим странам и миру в целом возникающие издержки и другие негативные последствия.

Раскрытие же некоторых тайн современного капитала с учетом текущего финансового кризиса уже дает ответ на вопрос: а все ли страны живут не только по своим средствам (ресурсам), но и по вкладу в мировое богатство — реальное и «дурое», финансовое. Очевидным становится то, что созданная система международных институтов позволяет извлекать, искусно перераспределяя, глобальную ренту, на что обращали внимание такие нобелевские лауреаты, как М. Алле, Дж. Стиглиц, П. Кругман и др. Глобальная рента стала, по сути, основной формой дохода глобального капитала, размер которой доходит до половины мирового ВВП. Механизм же изъятия этой ренты иногда «изыщен», а потому большинство населения его не замечает. Когда-то Г. Форд сказал: «Хорошо, что наше население не знает, как банки управляют и распоряжаются деньгами. В противном случае мы уже давно имели бы революцию».

Однако нельзя устойчиво и обеспеченно жить во взаимосвязанном мире, создав правила поведения, которые позволяют распространять права частной собственности лишь на доходы, оставляя право неучастникам строительства глобального пространства (мир-экономики) нести не только издержки цивилизационного кризиса и финансовых кризисов как одной из форм его проявления, но и издержки по функционированию самого института рынка с его идеологией и сопутствующими механизмами. Сегодня эти и другие транзакционные издержки составляют, по разным оценкам, не менее половины мирового ВВП. Это означает, что реальных благ в мире наполовину меньше, чем дает статистика.

Есть и другой (более серьезный) вопрос: каков идеал современного человека? Пожалуй, это самая фундаментальная проблема не просто науки экономики, а науки о человеке. Оказывается, что все-таки социально-культурное начало закладывает основу экономического поведения и соответствующих норм. Капитализм имел преимущества в экономическом развитии

в период, когда доминировали производительные нормы, а в их основе находились в явном и неявном виде культурные нормы. В настоящее время произошел их разрыв и обострилось противоречие культурных идеалов и экономических норм. Американские психологи сегодня очень популярны, поскольку одинокому человеку (А. Маслоу) невозможно справиться с потерей своих идеалов и смысла жизни. Отсюда неспособность сопротивляться алкоголизму, наркотикам, преступности и вообще всем соблазнам «казино-экономики».

Любая империя стремилась выработать определенный механизм изъятия рентных доходов. Современная денежно-финансовая империя устремляется за глобальной рентой. Глобальная рента — это именно тот вид сверхдохода, ради которого образуется империя с ее духом, идеологией и соответствующими инструментами изъятия данного дохода. Речь идет о перераспределении не только прибавочного, но и необходимого продукта, создаваемых на всей территории мировой системы, в орбиту которой уже втянулись (в той или иной степени) и продолжают втягиваться все государства. Использование национальных валют в международных отношениях обеспечивает извлечение валютной ренты. Ее размер можно подсчитать через разницу между переоцененной валютой ведущих стран и величиной недооцененной валюты стран развивающихся.

Сегодня, чтобы реализовать свое право как потребителя, пользующегося некой расчетной карточкой, уже сам потребитель должен нести издержки за совершаемую покупку или платеж. Чтобы сохранить свой вклад в банке, необходимо его застраховать, уплатив немалую сумму. Утвердилось парадоксальное мнение о «нормальном» уровне инфляции, хотя даже беглый взгляд дает понять, какая сумма дохода перераспределяется в пользу эмиссионных центров и крупных денежно-финансовых структур, формирующих правила «игры» и всегда по ним выигрывающих. «Политические решения, — пишет Дж. Сорос, — принимаются в центре глобальной системы исходя из внутренних приоритетов соответствующих стран»¹. В данном случае это реальные глобальные «игроки», которые в этих решениях преследуют не общие, а свои интересы.

Деньгам мира нужны новые теории. Перманентные финансовые дефолты и экономические кризисы, а также факт того, что ни один финансовый кризис не был предсказан, с очевидностью убеждают в необходимости наличия в этой сфере «интеллектуальных заблуждений». Например, доминирующее в учебниках определение, что под деньгами следует понимать все, что принимается в виде платежного средства, никак не позволяет пол-

¹ Сорос Дж. Новая глобальная финансовая архитектура // *Вопр. экономики*. 2000. № 12. С. 84.

ностью оценить феномен денег и его влияние на национальную экономику, тем более влияние на глобальном уровне. Именно поэтому речь идет о необходимости совершенно новых подходов к анализу не только денег, финансов и прочего, но и всей хозяйственной системы мира и ее составляющих. Во-первых, это связано с реально изменившимися политико-экономическими условиями хозяйственной деятельности в мире, отдельных странах, вынужденной реакцией на данные трансформации и технологические изменения фирм, индивидов. Во-вторых, адекватная теория денег может быть выстроена лишь в рамках общей науки о современной хозяйственной системе — новой политической экономии, а не наоборот, как это настойчиво делается сегодня: крайне успешно осуществляется попытка узурпирования денежными оценками и мотивируются все социальные экономические отношения. Однако, к сожалению, денежные катаклизмы никак не обеспечивают большого прогресса в экономической теории.

Сегодня встал серьезный вопрос о стратегии развития всей мир-системы и ее отдельных хозяйственных единиц в реальной хозяйственной жизни. Здесь приведем цитату Дж. М. Кейнса: «Цель нашего анализа отнюдь не в том, чтобы создать такую механику или шаблонную схему операций, которая автоматически выдавала бы безошибочный ответ, а в том, чтобы обеспечить себя методом для систематического и планомерного изучения ряда проблем. Поэтому после установления предварительных выводов путем последовательной изоляции одного за другим усложняющихся факторов мы теперь должны вернуться к нашей исходной позиции и учесть, насколько это возможно, вероятные взаимодействия всех этих факторов. Именно такова природа экономического мышления. Любой другой способ применения формальных принципов познания (без которых, однако, мы заблудились бы как в лесу) привел бы нас к ошибкам. Крупный дефект формализации экономического анализа с помощью *псевдоматематической символики* (курсив наш. — П. Л.) в том именно и состоит, что все эти построения явным образом исходят из допущения о строгой независимости введенных в анализ факторов, и они теряют всю свою доказательность и значение с отпадением этой гипотезы. ...Слишком большая доля современной “математической экономии” представляет собой, по существу, простую мешанину, столь же неточную, как и первоначальные допущения, на которых она основывается, причем авторы получают возможность забывать о сложных отношениях и взаимосвязях действительного мира, замыкаясь в лабиринтах претенциозных и бесполезных символов»¹. В-третьих, деньги имеют смысл, когда этим смыслом их наделяют люди, в последующем руководствуясь данными установками в своих больших и малых

¹ Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. С. 372–373.

целях. Речь идет о более сложной структуре человеческих ценностей, их приоритетов, мотивов и норм поведения, а также их институциональных рамках, ограничениях, механизмах влияния на политико-экономические процессы. На текущий период международные деньги наделяют смыслом, например нормативные документы Базель III. В-четвертых, работа финансово-банковских институтов, оказывая огромное влияние на спрос и предложение того, что выбрали и называют сегодня денежным материалом, на норму процента, цены на товары, в конечном счете уровень жизни, на наш взгляд, сегодня в рамках существующей денежной парадигмы исчерпала свое позитивное влияние на воспроизводство в целом и стратегическое развитие.

Банк — это переходный институт, который, в зависимости от естественно-исторических условий, сложившейся системы хозяйственных отношений и формы политической власти, может как проводить спекулятивную стратегию, разрушающую производственный сектор, так и осуществлять под общественным контролем и вместе с другими институциональными структурами управление мероприятиями, направленными на генетическую связь с реальной экономикой и, что еще более важно, с действительно человеческими свойствами. По сути, до сих пор нет никаких обобщений по перестройке существующей системы, которая в рамках комплексной и сбалансированной экономической политики могла бы обеспечить объяснение, прогноз и гармоничную реализацию интересов:

- хозяйственной системы в целом;
- участников политического процесса;
- обширного сектора производства благ и услуг;
- банковской сферы;
- интересов вкладчиков.

Противоречивый парадокс не разрешимых пока интересов наблюдается даже в том, что банковскую систему Республики Беларусь, других стран догматично представляют как двухуровневую систему коммерческих и национальных (центральных) банков. Однако банковскую систему преимущественно, около 5/6 и более, составляют мотивированные индивидуальные вкладчики, фирмы, разного рода формальные и неформальные институции и организации, которые по определенным причинам не входят в элемент формально классифицируемой системы. «Узкие специалисты по деньгам» видят в денежно-финансовой системе Беларуси лишь два уровня — национального и коммерческих банков. Тот факт, что огромная масса денег находится на руках у населения, не принимается во внимание потому, что для банка потенциальный и реальный вкладчик является всего лишь клиентом, а не партнером, хотя, предлагая банку свои деньги, он очень рискует. К тому же наши банкиры до сих пор инициируют внедрение уста-

ревших стандартов мировой финансовой системы, которая сама, нарушив эти стандарты, породила (и продолжает это делать) очередной финансовый шок. Именно поэтому финансовый рынок в Беларуси, реагируя на политико-социальные изменения, крайне неустойчив, что создает проблему формирования сбережений и, следовательно, инвестиций. Нельзя не заметить, что из всех союзных республик девальвация национальной валюты в Беларуси проявилась больше всего. В 2020 г. падение белорусского рубля по отношению к доллару составило почти 30 %. За январь – октябрь прошлого года вклады физических лиц в банках сократились на 1,63 млрд долл., и хотя средства юридических лиц выросли на 497,5 млн долл., в целом банки потеряли 1,13 млрд долл. У них осталось 10,91 млрд долл. из средств населения и предприятий. Это крайне небольшая сумма на одного экономического агента. Государственный долг Беларуси на 1.11.2020 г. составил 57,9 млрд долл. и за год увеличился почти на 30 %. Банковские проценты по вкладам в белорусских рублях уже достигают 18 %, все же вклады в иностранной валюте составляют 75,6 %, а в национальной валюте 24,4 %. Это своего рода оценка доверия используемых валют в стране. Причем это относится почти ко всем странам. Еще в 30-е гг. XX в. старший Дж. Кеннеди, отец президента США, сказал: «Я отдам половину своего богатства тому, кто поможет мне сохранить хотя бы его вторую половину». Это означает, что деньги даже на мировом уровне перестали выполнять свою известную функцию сохранения и накопления богатства. Конечно, банки рискованными операциями доводят себя до разорения, в результате которого клиент также теряет свои сбережения. Уже здесь можно видеть подрыв частной собственности системой, поскольку экономические отношения права собственности злейшим образом нарушаются. С. Вайн назвал такую ситуацию «кризис сохранения богатства»¹.

Определение денег как института позволяет понять и природу валютной ренты, являющейся всего лишь следствием монополии банков на специфический актив, который создается не банками, а обществом, включая информационно-психологическое влияние последнего на индивида, его мораль, этику поведения. Новые нормы мотивации почти всегда порождали и свои приоритеты в отношении выбора ликвидного материала, классифицируемого агрегатами *M1*, *M2*, *M3* и пр. Даже Дж. Сорос в одной из своих работ отмечал: «...финансовая гипотеза не должна быть истиной для того, чтобы быть прибыльной, достаточно, чтобы она стала общепринятой. Но ложная гипотеза не может господствовать бесконечно долго... Деньги узурпировали роль подлинных ценностей»². Банки расширили это про-

¹ Вайн С. Глобальный финансовый кризис. М., 2009. С. 13.

² Сорос Дж. Кризис мирового капитализма. М., 1999. С. 2, 101.

странство до глобального уровня. Если ранее уместно было говорить о доходе после четвертой запятой, то на 7 млрд населения уже и шестой знак после запятой принесет ощутимый незаработанный, но законный с юридической точки зрения доход. Предпосылки для этого – роль национальных валют в расчете за экспорт и импорт (табл. 5.1).

Таблица 5.1

Доля национальных валют в расчетах за экспорт и импорт, %

Страна	Экспорт	Импорт
Австралия	20	31
Аргентина	0	0
Бразилия	1	1
Великобритания	51	31
Германия	62	55
Индия	0	0
Индонезия	0	1
Италия	61	44
Канада	23	20
Китай	24	28
Польша	4	6
Россия	15	29
США	97	93
Турция	2	3
Франция	50	45
Швейцария	35	31
Швеция	39	25
ЮАР	25	н/д
Южная Корея	1	2
Япония	39	23

Источник: *Гаврилов Н. В., Прилепский И. В.* Рубль как валюта международных расчетов: проблемы и перспективы [Электронный ресурс]. URL: <http://institutions.com/general/3027> (дата обращения: 28.11.2017).

Еще более важный гносеологический эффект проявляется в объяснении природы процента, ведь практически все проблемы в теории неоклассиков трактуются через ставку процента. Однако представители данной теории не пытаются высказаться относительно природы процента: что это за явление и что за ним скрывается. Новый смысл, зафиксированный в современных деньгах, позволяет процент определить как плату за реальное или возможное институциональное неравновесие. Данная ситуация

содействует не только перераспределению части национального богатства через движение, обмен ликвидных материалов, но и извлечению институциональной ренты, которая проявляется в доступе к власти, определенным благам, возможности влиять на изменение социальной структуры и пр.

Таким образом, институциональная точка зрения на современные деньги принципиально изменяет представление обо всей сложившейся мир-системе, ее тенденциях, противоречиях и ограничениях развития. «Одно я познал за свою долгую жизнь, — говорил в свое время А. Эйнштейн, — что вся наша наука наивна и проста по сравнению с реальностью». Эта «наивность» хорошо прослеживается в работах или лукавых, или действительно наивных экономистов, которые пишут о деньгах. Они говорят только о «теле» и «физиологии» денег, забывая, что деньги на всех уровнях, и международном в том числе, отражают движение мыслей, чувств, страданий, поиска и пр.

Представляется, все эта реальность приведет в чувство экономистов, а вместе с ними — и гуманитариев, чтобы отказаться от многих мифов, догм, которые накопились к текущему периоду, но все же навязываются обучающемуся молодому поколению и общественности.

Нетрудно понять, что почти невозможно убедить в необходимости пересмотра этих догм, мифов и экономистов, и людей, принимающих политико-экономические решения, и менеджеров. В табл. 5.1 приведены доли национальных валют, применяемых в расчетах за экспорт и импорт.

Большинство стран сохраняют свой золотой запас в качестве резервного актива. Так им рекомендуют МВФ и МБ. Есть связь между платежеспособной устойчивостью валют и ценой на золото. Напомним, что официально (и неофициально) золото выполняло функцию мировых денег. Однако после того как президент Р. Рейган в августе 1971 г. выступил по национальному телевидению с сообщением о временном прекращении обмена бумажных денег на золото, цены на него резко подскочили. Эта мера была необходима в целях остановки сокращения золотого запаса США*. Все-таки государства, инвесторы и частные лица прибегают к золоту как «деньгам последней инстанции». Это побуждает всех в той или иной мере поддерживать некоторый его запас. Международный валютный фонд, например, располагает золотым запасом в объеме 2814 т, а ЕЦБ — 505 т. Наибольший же запас золота принадлежит странам еврозоны — 10 791 т. Что касается отдельных государств,

* С 1949 по 1970 г. золотые запасы США сократились с 21 800 до 9838,2 т, т. е. более чем в два раза. В 2007 г. они уменьшились до 8133 т, что составило 29,5 % от мирового запаса золота. В 1949 г. эта доля составляла 70 %. Серьезный удар по валютной системе США нанес президент Франции Ш. де Голль, который предъявил к обмену на золото 1,5 млрд долл. и не без труда получил 3 тыс. т этого драгоценного металла, которые были погружены на прибывшие корабли.

которые обладают наибольшим запасом золота, и их доли в общем мировом запасе, то здесь ситуация на июнь 2015 г. выглядит следующим образом:

США – 8133 т (25,4 %);
Германия – 3383 т (10,6 %);
Италия – 2452 т (7,7 %);
Франция – 2435 т (7,6 %);
Китай – 1658 т (5,1 %);
Россия – 1275 т (4,0 %);
Швейцария – 1040 т (3,2 %);
Япония – 765 т (2,4 %);
Нидерланды – 612 т (1,9 %);
Индия – 558 т (1,7 %).

Цена золота за тройскую унцию выросла со 130 долл. в 1975 г. до 1100–1200 долл. в 2015 г.

Таким образом, можно сказать, что именно США своим экономическим потенциалом и золотым запасом (примерно 2 % ВВП), а также 7–8 % федерального долга и договоренностью с государствами Организации стран – экспортеров нефти (ОПЕК) о продаже нефти за доллары обеспечивают доверие к своей валюте как международной, что, безусловно, влияет и на стабильность мировой валютной системы в целом¹.

5.3. Социально-философский контекст денег и денежных отношений: глобальный подход

Деньги – это вмененная людьми ценность, сила которой проверяется в обмене. Белорусскую валюту вряд ли примут, например, в США, но примут в Беларуси, других странах – и даже с удовольствием, если законодательство не будет отрицать законность сделки. Внутри семьи, равно как и самой крупной фирмы, нужны не деньги, а единые нормы оценки деятельности и определенная форма организации. Влияние денег здесь опосредованное.

Существует гипотеза Ж. Аттали о том, что мир знает три способа организации порядка: сакральный, порядок силы и порядок денег. Если первый осуществляется духовником, то второй – уже властью, а третий – торговцем-финансистом. Очевидно, что содержание норм регулирования, целей,

¹ Отметим работы авторов, которые более резко оценивают роль, значение и перспективу международной валютной системы: *Стариков Н.* Кризис. Как это делается? Питер, 2009; *Катасонов В. Ю.* Капитализм. История и идеология русской цивилизации. М., 2013; *Аглетта М., Орлеан А.* Деньги между насилием и доверием. М., 2006.

инструментов и механизмов будет отличаться в каждой из этих форм организации. Государственный секретарь Г. Киссинджер в разгар нефтяного кризиса 1970-х гг. сказал: «Если вы контролируете нефть, вы управляете странами; если вы контролируете продовольствие, вы управляете людьми. Если вы контролируете деньги, вы управляете всем миром».

Вполне понятно, что каждый из вышеперечисленных порядков по-своему регулирует отношения внутри общества, между личностями и государствами. Когда золото выполняло роль мировых денег, богатые этим металлом страны были более влиятельными и авторитетными с точки зрения их воздействия на регламентирующие правила, моду и пр. Сегодня, хотя и говорится о том, что доллар скоро будет устранен с мировой арены, все же именно он выступает одной из ведущих мировых валют, которой (при всеобщем недоверии) все же доверяют в большей степени¹. Однако для этого мало оснований, ведь экономика США по многим показателям не является лидирующей. Даже по объему ВВП, если вести счет по паритету покупательной способности, в конце 2010-х гг. Китай стал лидером. Величина же государственного долга США почти в три раза превосходит годовые объемы ВВП, постоянно растет дефицит государственного бюджета, немало и других отрицательных результатов и показателей. Тем не менее доллар в структуре мирового обмена занимает более 60 %.

Одна из причин господствующего положения доллара в международной системе объясняется тем, что все страны «завязли» в долларе. Отказаться от него сегодня — значит потерять часть своего богатства. Вторая причина — ведущая роль США как главного законодателя моделей институционального регулирования валютных отношений в мир-экономике. Наконец, третья причина (весьма значимая) — это фактор влияния мировой идеологии, в которую «вмонтирован» доминирующий интерес США. Книжки, по которым обучаются экономике студенты, написаны американскими авторами, поэтому в них главный смысл денег проявляется в отражении не только экономического контента, но и культурного.

Есть не только экономические теории денег, но и теории, объясняющие или пытающиеся дополнить те аспекты, которые экономисты, как правило, не охватывают в силу своей предметной специфики или осознанно. К. Маркс одним из первых увидел в деньгах не только основание развития капитала, но и субстанцию товарного фетишизма и социального отчуждения.

Однако деньги воплощают в себе особую форму культуры (Г. Зиммель), носителя социальной коммуникации (Н. Луман, Ю. Хабермас), свободы

¹ О философско-социологическом начале денег см. в кн.: *Зиммель Г. Философия денег.* М., 1999; *Аглиетта М., Орлеан А. Деньги между насилием и доверием.* М., 2006; *Лиетар Б. Душа денег.* М., 2007; *Арриги Дж. Двадцатый век: деньги, власть и истоки нашего времени.* М., 2006; *Кеннеди М. Деньги без процентов и инфляции.* М., 2001.

(Т. Парсонс, Ю. Хабермас), худшую форму рабства (Л. Н. Толстой), «шестое чувство, позволяющее наслаждаться пятью остальными» (О. Бальзак).

Т. Веблен о противоречии производственных и денежных сфер говорил, что денежная деловитость в целом не совместима с производственной эффективностью¹. «Никакой экономики не может быть вне сети институтов, — пишут в своей еще мало известной книге М. Аглиетта и А. Орлеан. — Деньги — это первый из институтов... в конечном счете теоретическое определение денег возможно лишь в том случае, если обмен понимается как процесс социализации... Одно и то же предпочтение ликвидности оказывает разное воздействие на экономику в зависимости от того, как организована денежная система»². Сегодня она организована так, что национальные институты (и культура здесь не исключение) стали и формально, и неформально зависимы от институтов, институций международных. Наряду с тем что есть денежные и финансовые теории, по стандартам которых строятся национальные финансово-денежные системы вплоть до международных стандартов финансовой отчетности (МСФО), происходит как бы вменение неких универсальных ценностей, которые формулируются в рамках ценностей и предпочтений главных «игроков» современной глобальной экономики или же абстрактных принципов и норм, выполнение которых обеспечивает распределение и перераспределение глобальной ренты в пользу участников комитетов, ассоциаций, союзов и пр. Это уже чисто институциональный механизм изъятия рентных доходов стран или компаний участников союзов.

Проницательный ум Дж. М. Кейнса сумел заметить в проценте и деньгах некоторые удивительные свойства, которые вытекают из природы человека как сложного психобиосоциального существа. Он пишет: «Таким образом, норма процента в любое время, будучи вознаграждением за расставание с ликвидностью, есть мера нежелания со стороны тех, кто владеет деньгами, расставаться с непосредственным контролем над ними. Норма процента — это не “цена”, уравнивающая спрос на ресурсы для инвестиций и готовность воздержаться от текущего потребления. Это “цена”, которая уравнивает настойчивое желание удерживать богатство в форме наличных денег с находящимся в обращении количеством денег»³.

Деньги удивительным образом соединяют, правда не всегда удачно, материальное и духовное бытие. Здесь надо вспомнить определение денег как института, а банка — как переходного института. Дело в том, что деньги — плохой слуга, но прекрасный господин. И если тот, кто концеп-

¹ Сорос Дж. Кризис мирового капитализма.

² Аглиетта М., Орлеан А. Деньги между насилием и доверием. С. 18; Веблен Т. Теория праздного класса. М., 1984. С. 185.

³ Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег. С. 159.

туально и реально организует движение денег, понимает это, то общество и экономика, отдельные страны или их союзы получают положительный совокупный полезный эффект, увеличив общее благосостояние.

Если все-таки расширить аналитический диапазон и критически посмотреть на динамику современной мир-экономики с точки зрения перспектив развития, возможностей отдельных стран и их граждан, то придем к следующему. Во-первых, при том, что глобализация подвела к образованию мир-экономики как некой целостной системы, все же, как утверждает Л. Туроу, результатом этой эволюции явилась «расколота цивилизация». Ее экономическая сфера с доминирующей рыночно-капиталистической моделью организации обособилась от политического процесса, правовых и культурных норм. Страны мира не стали ближе друг к другу из-за возросшего недоверия, что подтолкнуло многих к увеличению затрат на вооружение. Например, к концу 2015 г. военные расходы государств составили 1 трлн 576 млрд долл. По странам картина выглядела так: США – 596 млрд долл., Китай – 215, Саудовская Аравия – 87,2, Россия – 66,4, Индия – 51,3, Япония – 40,9, Германия – 39,4, Республика Корея – 36,4 млрд долл. Во-вторых, динамика развития крайне неустойчива и имеет нестабильные темпы экономического роста без тенденции к развитию.

Современная мир-экономика обнаружила предел потенциального развития, также активно инициируется борьба в разных формах за новый предел мира. Он же, как показывает история, всегда завершается войнами, о чем когда-то писал К. Маркс. К этому выводу пришел и Т. Пикетти в своем известном труде «Капитал в 21 веке», обнаруживший перенакопление капитала, аналогичное ситуациям перед Первой и Второй мировыми войнами. В-третьих, сегодня мир-экономика опирается на гигантскую пирамиду долгов не столько бедных, сколько богатых стран. Например, из общего долга, который на 24 мая 2018 г. составлял 63 трлн долл., на долю долга США приходилось почти 32 %, Японии – 18,8, Франции и Италии – почти 4 %. Причем парадокс последних десятилетий состоит в том, что основную массу сбережений осуществляют бедные страны. Когда в мире наступает кризисная ситуация, становится очевидным, кому она выгодна. В-четвертых, резкие колебания конъюнктуры наблюдаются и в системе мирохозяйственных связей, отношений. Торговля товарами имеет тенденцию к сокращению в общей структуре транзакционных сделок (около 2 %), что подрывает мотивы инновационного развития производительного капитала. В-пятых, производительные предпочтения как основание для дохода сегодня в рыночно-капиталистической системе хозяйства сместились к рентной мотивации, а глобальная рента стала законно восприниматься как основная форма дохода. Сегодня ее доля составляет примерно около половины мирового ВВП, которая перераспределяется через разные ка-

налы от стран — производителей реального богатства и услуг к странам — законодателям «мирового порядка». Это подрывает главное — стимулы и мотивы работников на разных уровнях социально-экономических процессов. Классическая политэкономия свой теоретический вклад обозначила через раскрытие природы и содержания богатства и доходов, соединив экономическую эффективность и нормы нравственности. Современная среда (и это видно из вышеприведенных цифр) на первое место выдвигает категорию ренты: финансовой, институциональной, политической. Глобальная рента — ее конкретный вид. Механизм формирования и изъятия достаточно сложен и мало изучен. Сегодня это главное противоречие этапа глобального капитала.

Современный кризис продемонстрировал, что национальные рынки, и не только финансовые, но и товарные, рынок физических активов капитала и труда, рынок идей утратили свое состояние устойчивости и формирования тенденции к развитию, а также то, что сложившиеся формальные институты не обеспечивают защиту собственности в рамках критериев нравственности и справедливости, выработанных еще А. Смитом. По сути, это было главное завоевание капитала, которое давало стимулы для снижения затрат, повышения эффективности и таким образом формировало условия для развития. Сегодня же это основное противоречие этапа глобального капитала. Подчеркнем, что речь идет не о правах собственности. Глобальный капитал нарушил основные нормы поведения капитала как главного экономического института рыночной системы — обеспечение равновеликой прибыли на равновеликий капитал. Но, как известно, капитал приобрел свою форму и начал старт с денег. Именно они обеспечили капиталу накопление и формы движения. Изменение содержания денег изменило и содержание движения, а также организацию капитала. Острота противоречия очевидна: с точки зрения юридических законов никто конкретно не виноват. Такие законы устанавливаются конкретными людьми и подводятся под конкретные интересы, однако никак не координируются с экономическими законами — произведенная стоимость не может исчезнуть бесследно, хотя вполне может изменить свою форму и (или) субъект присвоения. Иначе говоря, законы права подавили и узурпировали экономические законы, название и толкование которых приобрело фамильно-авторский смысл. Нравственно-этические законы и принципы вообще исчезли из правил человеческого общения в этой эпохе. Кстати, во времена А. Маршалла звание профессора по экономике можно было получить, лишь сдав экзамен по этике. «А в результате, — как пишет тот же нобелевский лауреат П. Кругман, оценивая очередной кризис, — начинаешь ощущать, что словно отменили закон всемирного тяготения. И ловкие юнцы из колледжа в одночасье становятся мультимиллионерами. Компа-

нии, о которых никто и не слыхивал, вдруг оказываются стоящими 20 миллиардов, используя свои раздутые до небес акции, чтобы захватить старые надежные предприятия»¹. Иначе говоря, «старый» — производительный и «новый» — финансово-посреднический виды капиталов используют разные институциональные нормы поведения, видоизменяя самое сокровенное — конкуренцию и ее механизмы. Эта конкуренция не обеспечивает повышение эффективности капитала и всего общественного производства, хотя доход финансового капитала увеличивается. Однако здесь речь идет о рентном доходе, не создающем общественного благосостояния.

Резюмируя, отметим: глобализм и постглобализм имеют много проявлений и характеристик. Обращением к теории мы хотели бы зафиксировать начало процесса регулирования глобальных изменений, не упустив интересы национальных государств. Вектор мышления и поведения задает теория, а точнее, политэкономия, которая фокусирует мышление на важнейших свойствах, отражающих основание современной мир-системы. Здесь также бывают теории и «теории», поскольку сам объект исследования имеет сложную и изменяющуюся структуру, наполненную интересами и психоэмоциональными характеристиками. Последняя в силу своих функций определяет не только восприятие экономического, и тем более политико-экономического мира, но и позволяет выявить направление практики, которое предполагается сформировать и придать ему импульс в развитии. Усвоенные же в университетах экономические идеи, пожалуй, сильнее власти, которая, кстати, тоже воспитывалась на чьих-то идеях.

Таким образом, новое в природе денег в современных условиях лежит в разных плоскостях. Во-первых, это плоскость отрыва их движения от реального производства материальных ценностей. Подчеркнем, что последние — это ценности прежде всего людей, но в «производстве денег» не просто людей, а тех институтов, которые их производят.

Во-вторых, из посредника обмена между товаропроизводителями деньги выросли до главного института и распорядителя человеческой деятельности.

В-третьих, они подчинили уже и культурно-духовные ценности мира человека.

В-четвертых, бизнес на «делании денег из денег» разорвал производственный кругооборот, который в свое время открыла классическая политэкономия в воспроизводственном процессе. Следствием это выступает возникшая новая «нормальность», новое состояние — неустойчивость и нестабильность хозяйственных связей на разных уровнях деятельности: от мир-системного, трансформирующегося в международный, до национального уровня отношений.

¹ Кругман П. Великая ложь. М., 2004. С. 55.

В-пятых, деньги на любом уровне — национальном или международном — представляют собой субстанциональное отражение всей культуры хозяйствования, включающей не только чисто экономический спектр отношений, но и мыслительный, поведенческий, организационный, нравственно-этический. Можно заметить, что покупательная способность денег начинается и заканчивается определенным уровнем доверия — категории, казалось бы, далекой от «чистой» экономики. После того как будет достигнут приемлемый уровень доверия, можно рассуждать о необходимом количестве денег для нормального воспроизводства, пробовать измерить инфляцию и пр.

В-шестых, в мир-системе произошло более или менее очевидное разделение производства, деятельности, труда: одни страны по преимуществу добывают сырье, другие развивают науку и технологии, какие-то государства производят, какие-то торгуют, а кто-то формирует мировую политику и организует денежное обращение. Каждая страна или регион будет получать доход в соответствии с оценкой их абсолютных либо относительных преимуществ в мировом разделении труда. Речь идет не только о материальных благах, но и о культурных. Каждая страна или регион займет то место, которое им укажут: в G7 или G20. Данное место не просто статус, а еще и право на участие в глобальном институциональном строительстве, которое позволит получить в той или иной форме институциональную ренту. Она проявляется не только в перераспределенном доходе, но и в возможностях влиять на мировые процессы через деньги и денежно-финансовые инструменты.

Список литературы

Аглиетта, М. Деньги между насилием и доверием / М. Аглиетта, А. Орлеан. М., 2006.

Болтански, Л. Новый дух капитализма : пер. с фр. / Л. Болтански, Э. Кьяпелло ; под общ. ред. С. Фокина. М., 2011.

Вайн, С. Глобальный финансовый кризис / С. Вайн. М., 2009.

Веблен, Т. Теория праздного класса / Т. Веблен. М., 1984.

Кейнс, Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс. М., 1978.

Кейнс, Дж. М. Трактат о денежной реформе / Дж. М. Кейнс // Избр. произведения. М., 1993.

Кругман, П. Великая ложь / П. Кругман. М., 2004.

Лизтар, Б. А. Будущее денег / Б. А. Лизтар. М., 2007.

Рязанов, В. Т. (Не) Реальный капитализм / В. Т. Рязанов. М., 2016.

Сорос, Дж. Кризис мирового капитализма / Дж. Сорос. М., 1999.

Сорос, Дж. Новая глобальная финансовая архитектура / Дж. Сорос // *Вопр. экономики.* 2000. № 12. С. 58–64.

Хайек, Ф. А. Пагубная самонадеянность / Ф. А. Хайек. М., 1992.

Глава 6

||| ГЛОБАЛЬНЫЕ ФИНАНСЫ

6.1. Финансовый аспект функционирования глобального политико-экономического пространства. Глобальные финансы как система

Распространение финансов, изменение их роли и значения в содержании динамики современных социально-экономических отношений — одна из важнейших характеристик современной глобальной экономики. Эти количественные и качественные изменения называют финансизмом или финансизацией. Некоторые авторы современный период иногда именуют финансомикой. Это означает, что на место реальной экономики с ее производительным капиталом, с одной стороны, пришла всесторонняя зависимость человеческой деятельности от денег и финансов, а с другой — финансовая рента стала приоритетной формой дохода по сравнению, например, с прибылью, процентом и т. д. Естественно (хотя на первый взгляд и незаметно), что в социальной структуре как наиболее влиятельный выделился соответствующий новый класс — финансисты, а точнее, квазифинансисты. Таким образом, власть от политики и политиков, капиталистов и капитала перешла к финансистам-квазифинансистам в своеобразной форме власти через финансы и все производные инструменты.

Сегодня актуальны два вопроса: что представляет собой современная мировая политико-экономическая система и какая наука изучает данное сложное структурное образование? С нашей точки зрения, дать оценку закономерностям эволюции и содержанию глобальных финансов можно, только расширив предмет до уровня глобальной политэкономии.

Итак, мировая финансовая система — это политико-экономические и социально-культурные отношения, связанные с функционированием мировых денег и обслуживающие различные виды связей между странами (внешняя торговля, вывоз капитала, инвестирование, предоставление займов и субсидий, научно-технический обмен, туризм и др.). Мировая финансовая система строится на взаимосвязи прямых мировых финансовых вложений (трансфертов) и функционировании рынков (валютный рынок, фондовый рынок и его производные, рынок страховых услуг и кредитный рынок).

Глобальные финансы — это совокупность отношений по формированию обязательств и перераспределению активов на международных

рынках (и не только там) — денег, капитала и валюты, которые становятся центростремительной силой, втягивают в себя национальные рынки, определяют ценовые ориентиры, направляют потоки капитала в мировом масштабе.

Признаки системы глобальных финансов: свободный валютнообменный режим от мелких и средних субъектов политики и экономики; интеграция международных финансовых рынков, финансов ТНК и транснациональных банков (ТНБ), экономик развитых и развивающихся стран в глобальную финансовую систему; три уровня (микро-, макро- и глобальный уровень) ТНК; превращение рынка ряда валют в элемент глобальных финансов; долларизация национальных экономик; свободное движение капитала в мировой экономике; конкуренция между странами за привлечение потоков инвестиций; устранение барьеров между национальными и международными финансовыми рынками; обострение противоречий между глобальными и национальными финансами.

Различные институты обслуживают глобальные финансы (табл. 6.1). Это сложная многоуровневая инфраструктура, которая выполняет функции ведущего методолога и научно-рейтингового консультанта, регулятора, финансового, юридического и технического посредника.

Таблица 6.1

**Основные показатели деятельности глобальных
системообразующих финансовых институтов в 2013 г., млрд долл.**

Глобальный финансовый институт	Страна принадлежности	Валовой доход	Чистая прибыль	Активы
HSBC	Великобритания	40,5	11,3	2645,3
JP Morgan Chase	США	96,6	17,9	2415,7
Barclays	Великобритания	31,3	4,6	2303,8
BNP Paribas	Франция	26,8	5,0	2512,7
Citigroup	США	76,4	13,9	1883,3
Deutsche Bank	Германия	34,8	3,8	2961,9
Bank of America	США	64,4	8,0	2126,6
Credit Suisse	Швейцария	21,7	3,5	984,7
Goldman Sachs	США	24,9	4,6	923,2
Group Credit Agricole	Франция	21,3	3,4	2624,7
Mistubishi UFJ FG	Япония	29,1	12,8	2544,3
Morgan Stanley	США	24,6	2,8	832,2
Royal Bank Scotland	Великобритания	25,7	0,16	1852,2
UBS	Швейцария	23,5	2,4	1154,0
Bank of China	Китай	50,0	20,5	2233,5

Глобальный финансовый институт	Страна принадлежности	Валовой доход	Чистая прибыль	Активы
BNY Mellon	США	11,4	1,6	337,6
BBVA	Испания	21,3	4,2	819,7
Group BPCE	Франция	22,9	3,1	1546,7
ICB of China	Китай	70,9	33,7	3072,5
ING Bank	Нидерланды	26,6	3,6	1527,1
Mizuho FG	Япония	34,4	10,5	2146,8
Nordea	Норвегия	10,0	3,1	844,8
Banko Santander	Испания	30,3	3,3	1190,0
Societe General	Франция	22,9	2,4	1693,4
Standart Chartered	Великобритания	9,7	2,2	649,9
State Street	США	9,8	2,1	243,3
Sumotomo Mitsui FG	Япония	35,3	8,3	1777,6
UniCredit Group	Италия	24,6	1,3	1193,1
Wells Fargo	США	83,8	5,6	1509,1
<i>Итого</i>		1005,5	199,7	48 549,7

Источники: Жариков В. М. Актуальные вопросы реформы мировой финансовой архитектуры // Вопр. новой экономики. 2014. № 2. С. 47.

Основные институты, регулирующие мировые валютно-финансовые отношения, – это МВФ и Группа Всемирного банка (ГВБ), а также саммиты руководителей ведущих экономик мира: G8, G20, ОЭСР.

Группу Всемирного банка образуют несколько организаций, выполняющих различные функции:

- Международный банк реконструкции и развития;
- Международная ассоциация развития (МАР);
- Международная финансовая корпорация (МФК);
- Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций (МАГИ);
- Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (МЦУИС).

Офис, или штаб-квартира, ВБ располагается в Вашингтоне (округ Колумбия).

Международный банк реконструкции и развития, широко известный как Мировой банк, – основное кредитное учреждение Группы Всемирного банка, которое создано на Бреттон-Вудской конференции в 1944 г. В отличие от МВФ Всемирный банк предоставляет кредиты для экономического развития стран. Международный банк реконструкции и развития – самый крупный кредитор проектов развития в развивающихся странах со средним

уровнем доходов на душу населения. *Международная ассоциация развития* создана в 1960 г. Ее основная цель — оказание помощи самым бедным странам. Право на получение займов из МАР имеют страны с ВВП на душу населения не более 835 долл. Это МАР осуществляет без процентов и с 30—40-летним сроком погашения, отсрочкой основных платежей в течение первых десяти лет. Членами данной ассоциации являются более 160 стран.

Международная финансовая корпорация создана в 1956 г. Ее цель — стимулирование работы частного сектора в развивающихся странах. По этой причине МФК финансирует проекты частного сектора. Процентные ставки кредиторов зависят от страны, проекта и иных условий. Погашение займов осуществляется в течение 3—15 лет. Отсрочка платежей возможна в течение первых 3—5 лет. Международная финансовая корпорация насчитывает более 170 стран-членов.

Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций создано в 1982 г. Цель этой организации заключается в оказании помощи развивающимся странам в привлечении иностранных инвестиций через предоставление инвесторам гарантий от политических рисков. К таким рискам могут относиться военные действия, гражданские беспорядки, экспроприация. Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций предоставляет типовой страховой полис, который гарантирует инвестиции в течение 25 лет. Предельная сумма, гарантируемая по одному проекту, — 50 млн долл. Кроме этого, МАГИ проводит консультации с развивающимися странам по вопросам привлечения иностранных инвестиций. Членами данного агентства являются более 140 стран.

Международный центр по урегулированию инвестиционных споров функционирует с 1966 г. Его цель — стимулирование потока инвестиций через обеспечение условий по проведению примирительных и арбитражных переговоров между правительствами и иностранными инвесторами. Центр также выдает рекомендации, публикуя труды по законодательству об иностранных инвестициях. Членами МЦУИС являются около 130 стран.

Кроме этого, в систему глобальных финансовых институтов вмонтированы Парижский и Лондонский клубы кредиторов, которые определяют судьбы тех, кто не может вовремя вернуть взятые на себя обязательства. Правда, их деятельность, как и многих финансовых глобальных институтов, не является прозрачной.

Структура МВФ с долей своих ресурсов, которые страны-участники внесли в уставный фонд этой организации, приведена в табл. 6.2.

Учреждение страховых институтов было создано в 2013 г. для страхования возникших рисков на глобальном рынке. Интересно, что издержки по страхованию также были возложены на страны-кредитополучатели, что увеличивало издержки доступа государств к финансовым ресурсам.

Таблица 6.2

Квоты в МВФ в 2013 г., %

Страна	Квота в МВФ	Голосующие права в ГВБ
США	17,69	16,75
Япония	6,56	6,23
Германия	6,12	5,81
Великобритания	4,51	4,29
Франция	4,51	4,29
Китай	4,0	3,81
Италия	3,31	3,16
Саудовская Аравия	2,93	2,8
Канада	2,67	2,56
Россия	2,5	2,39
Индия	2,44	2,34
Бразилия	1,79	0,77
ЮАР	0,75	0,77

Источники: Жариков В. М. Актуальные вопросы реформы мировой финансовой архитектуры // Вопр. новой экономики. 2014. № 2. С. 46.

Хотя доля страховых глобальных институтов и была внушительной (более 6 трлн долл.), все же ее размер явно недостаточен для устранения возрастающих рисков на уровне мир-системы. Однако этот размер активов вполне обеспечивает приемлемую часть глобальной ренты через страховую премию, страховые выплаты и пр., которые уходят учредителям этих глобальных страховых институтов. В табл. 6.3 приведены активы и доходы от деятельности страховых институтов, которые по отношению к активам превышают нормальную рентабельность деятельности не просто промышленных предприятий, но даже банков.

Таблица 6.3

Основные показатели деятельности системообразующих страховых институтов в 2013 г., %

Институт	Страна принадлежности	Валовой доход	Чистая прибыль	Активы
Allianz Group	Германия	113,3	6,7	951,2
AIG	США	48,0	7,1	540,7
Assicurazioni Generali	Италия	83,4	2,4	608,2
Aviva plc	Великобритания	25,1	1,3	523,6
Axa S. A.	Франция	67,5	3,4	1028,1
MetLife, Inc.	США	16,9	0,9	822,6

Институт	Страна принадлежности	Валовой доход	Чистая прибыль	Активы
Ping An	Китай	45,0	4,1	532,6
Prudential Financial	США	34,3	-0,2	654,2
Prudential plc	Великобритания	36,6	0,6	534,3
<i>Итого</i>		470,1	26,3	6195,5

Источник: Международный валютный фонд : сайт. URL: <http://www.imf.org> (дата обращения: 21.02.2018).

Возникает вопрос: откуда доходы и каков их источник? Казалось бы, страховые институты должны быть стабилизатором глобальной системы, отдельных ее стран и регионов. На деле же это обычные коммерческие предприятия, которые по критериям институциональной экономики следует отнести к транзакционным отраслям.

6.2. Эволюция глобальной финансовой системы

Первая мировая валютная система стихийно начала формироваться в XIX в. после промышленной революции на базе золотого монометаллизма в форме золотомонетного стандарта. Однако материальной предпосылкой здесь следует считать интенсивное разделение труда и торговлю, развитие кредитных отношений. Почти весь XIX в. и часть XX в. центральную роль в международной валютной системе играло золото. Эра золотого стандарта началась в 1821 г., когда вскоре за окончанием наполеоновской войны Британская империя сделала фунт стерлингов конвертируемым в золото. Вскоре в США то же самое произошло с американским долларом.

Так, первая мировая валютная система была юридически оформлена межгосударственным соглашением на Парижской конференции в 1867 г., которая признала золото единственной формой мировых денег.

Введение золотого стандарта требовало от каждой страны-участника конвертации своей валюты в золото по фиксированному курсу. Обменный валютный курс, определенный с помощью пересчета золотого содержания, устанавливает золотой паритет для каждой валюты, обращающейся на внешних валютных рынках.

Золотой стандарт в известной степени играл роль стихийного регулятора производства внешнеэкономических связей, денежного обращения, платежных балансов, международных расчетов. Золотомонетный стандарт, образованный Парижской валютной системой, был относительно эффективен до Первой мировой войны, когда действовал рыночный механизм выравнивания валютного курса и платежного баланса.

Страны с дефицитным платежным балансом были вынуждены проводить дефляционную политику, ограничивать денежную массу в обращении при оттоке золота за границу.

В конце XX в. в эпоху интенсивного развития компьютерных технологий и систем телекоммуникации возникли электронные деньги, т. е. денежные обязательства эмитента в электронном виде, которые находятся на электронном носителе в распоряжении пользователя. Развитие и внедрение электронных денег началось с 1993 г. Первые электронные деньги основывались на картах и сетевых электронных деньгах.

Первый прообраз современной криптовалюты появился в 1982 г., когда математик Д. Чаум опубликовал статью, в которой описал криптографический алгоритм создания электронной валюты. Она позволяет проводить платежи не менее надежно, чем банковская система, в которой могут происходить утечки информации о клиентах банка. Впоследствии идея, предложенная Чаумом, была реализована в виде *digicash* – первого прообраза электронных платежей, который не требовал идентификации субъекта, осуществляющего перевод.

Следующим этапом стало создание в период 1998–2015 гг. фактически полного прообраза биткоина. Это сделал блогер Н. Саб, который основал *bit gold*, т. е. децентрализованную систему вычисления на компьютерах пользователей на базе криптографического алгоритма. *Bit gold* создавалась специальными вычислениями. Проблема доверия решалась посредством того, что пользователи совместно занимались обработкой этих данных и, благодаря такой децентрализации операций, каждый из них мог владеть ситуацией.

Биткоин появился в 2008 г., когда была опубликована статья С. Накамото, который описывал принципы создания и отличительные черты биткоина. Под биткоином понимается электронная валюта, основанная на принципе равенства всех участников сети. Она включает такие пункты, как анонимность, децентрализация, криптография, защита от двойного использования средств, а также открытый код, т. е. человек может потратить свои биткоины только один раз и у него не получится сделать это дважды, даже если он очень быстро задаст указание системе перевести их на два разных электронных кошелька. Любой участник системы может дорабатывать, улучшать код биткоина. Очевидно, что биткоин стал завершающим элементом системы глобальных финансов. Пока данная форма денежных отношений находится в экспериментальном виде, не будем ее «демонизировать» или критиковать, а также комментировать. Скажем только, что она явилась следствием серьезных противоречий существующей валютно-финансовой политики.

В XVIII–XIX вв., невзирая на то, что капитал был технической, организационной, политической, финансовой и даже моральной движущей силой, поскольку формировал культуру, этику поведения и другие экономические

и нравственные нормы, все же начали происходить существенные изменения, которые мало укладывались в прежние понятия «частная собственность», «конкуренция», «свободный рынок», «рыночная цена», «прибыль» и пр. Оказалось, что даже для адекватных мер по регулированию просто экономических отношений прежних знаний и представлений уже не хватало. Тем более под влиянием неких сил и изменений требовалось формирование новой политико-экономической доктрины на уровне как международных отношений, так и национального государственного устройства. Работы Ш. Геверница, Р. Люксембург, К. Каутского, Р. Гильфердинга, Э. Чемберлина, Й. Шумпетера и других демонстрируют острую дискуссию относительно того, как изменилась политико-экономическая система мирового сообщества под влиянием монополий (ТНК), роли банков (ТНБ) и финансового капитала. С одной стороны, объяснить природу происходивших изменений необходимо было для того, чтобы сформировать новый на тот период политический, экономический и финансовый порядок, а с другой — левым силам важно было зафиксировать новое качество ранее сформулированного основного противоречия и заложить новые принципы социальной борьбы с ориентацией на адекватные позитивные практические действия*.

Сегодня мы столкнулись с аналогичной проблемой: произошли существенные изменения в различных областях технической, хозяйственной и политической деятельности, которые никак не укладываются в общепри-

* В 2016 г. исполнилось 100 лет со дня написания работы В. И. Ленина «Империализм как высшая стадия капитализма». Напомним, что этот трактат создан под влиянием дискуссии о том, что же представляла мировая система во времена классического капитализма. Вопрос стоял принципиально, поскольку надо было зафиксировать новое качество этой системы и, следовательно, сформировать новую стратегию поведения и капитала, и государств.

Некоторые авторы оперативно откликнулись детальным анализом того, насколько сегодня актуальны выводы В. И. Ленина в работе, вышедшей сто лет тому назад (*Бузгалин А. В., Колганов А. И.* Империализм как высшая стадия капитализма: сто лет спустя // *Вопр. полит. экономии.* 2015. № 4. С. 8–14). Значительное место в науке занимает фундаментальное политэкономическое исследование уже глобального капитала, которое фиксирует многие сущностные черты современной хозяйственной системы: *Бузгалин А. В., Колганов А. И.* Глобальный капитал : в 2 т. 3-е изд., испр. и сущ. доп. М., 2015.

Нам знакома не только оценка работ вышеприведенных исследователей, но и позиция профессора Д. Лэйна относительно квалификации современной экономики (*Лэйн Д.* Пост-капитализм как новая экономическая система: критика // *Вопр. полит. экономии.* 2016. № 3. С. 8–22). Еще один труд, безусловно, заслуживает внимания: *Рязанов В. Т.* (Не) Реальный капитализм. Политэкономия кризиса и его последствий для мировой экономики и России. М., 2016. Предложим читателю, обратившись к этой работе, оценить какие идеи актуальны и сегодня, а какие — уже потеряли свое значение.

нятые академические и хрестоматийные истины относительно таких, казалось бы, достаточно устойчивых понятий, как «справедливость», «рост», «развитие», «потребитель», «капитал», «бизнес», «доход», «издержки», «равновесие» и др. Если ранее априори предполагалось, что существуют некие разумные силы в лице государства, инициатив державных деятелей и пр., которые устанавливают нравственно-экономические и социально-политические рамки рынка, а последний уже регулирует экономические отношения, то сегодня общественная мысль уже справедливо пытается ответить на вопрос: как, кем и в чьих интересах формируется определенная система институтов, которая привела, мягко говоря, к асимметричному развитию западной рыночной цивилизации?

Произошел тектонический разлом между нормами общественной морали, этики поведения и экономическими, правовыми и экологическими нормами. Для того чтобы найти выход из этой институциональной гносеологической ловушки, требуется чуть пристальнее, по возможности беспристрастно, взглянуть на текущий этап развития. В принципе, это возможно, если, с одной стороны, познавательный ориентир сфокусировать с общей, глобальной, позиции; с другой — не увлекаться лишь некими универсальными глобальными ценностями, а принимать во внимание и критерий национально-социально-классового интереса. Как оказалось, выгоды от предшествующего этапа глобализации получило незначительное количество стран и групп населения. Дж. Стиглиц по этому поводу пишет: «Глобализация экономики оказалась выгодной странам, которые ею воспользовались для выхода со своим экспортом на новые рынки и обеспечили условия для притока иностранных инвестиций... Но даже если это так, странами, получившими наибольшие выгоды, оказались те страны, которые взяли свою судьбу в собственные руки и осознали роль, которую государство может сыграть в развитии, вместо того, чтобы положиться на саморегулирующийся рынок, который выдвигает свои собственные проблемы. Но есть еще миллионы людей, на благо которых глобализация не работала. Многие из них стали жить хуже, поскольку их рабочие места ликвидированы, а их жизнь стала менее безопасной. Они видят, что их демократии подорваны, а культуры подверглись эрозии. ...Глобализация не только не будет способствовать развитию, но и будет продолжать создавать бедность и нестабильность»¹. Однако еще К. Маркс в свое время утверждал: «...банк и кредит становятся в одно и то же время и могущественным средством, выводящим капиталистическое производство за его собственные пределы, и одним из самых мощных рычагов кризисов и надувательства»².

¹ *Стиглиц Дж.* Глобализация: тревожные тенденции. М., 2003. С. 285.

² *Маркс К.* Сочинения. Т. 25, ч. II. 1962. С. 157.

6.3. Эффект сознания в функционировании глобальных финансов

Расширение экономико-финансовой деятельности невозможно без адаптирования к условиям сознания основной массы населения. Должно быть доверие к соответствующим мероприятиям и умению их проводить, финансовым инструментам и т. п. Оценивая крупные вехи в экономической политике в целом и в финансовой в частности, нельзя не отметить, что практически переменам, если они вводились осознанно, всегда предшествовал этап активного идеологического воспитания: критиковалось что-то из прошлого и обосновывалась необходимость внедрения, например, новых видов денег, платежей, налогов, штрафов и т. п. Человек ставился в рамки, которые и определяли его поведение. Именно поэтому кроме «популярности» проблем, тем, которые всегда имеются в арсенале рефлексирующих интеллектуалов, политиков, понятие «глобализация» в этом смысле не является исключением. Суть его состоит в том, что всякое неизвестное, получая некую интерпретацию или объяснение «специалистов», превращает этот смысл в реальность и принимается многими людьми уже как данность. Как в свое время говорили классики, идея становится материальной силой, если она овладевает массами. Глобализация попала в разряд идеи мировой революции, которую вбросила в социальную среду часть научной мировой элиты, попавшей в структуру (явную и неявную) международных институтов. Она подавалась и подается как жестко детерминированная неизбежность, которой следует подчиняться другим государствам и народам. Содержательный аспект обсуждения позволяет с той или иной степенью погрешности предсказывать, какие действия на международной арене могут быть успешными или же встретят сопротивление. Именно поэтому данные аспекты необходимо учитывать, отсекая действительное в развитии мир-экономики, мир-системы от мифического и спекулятивного.

Мифическим началом, проникшим глубоко в общественное сознание, можно считать утверждение о всеобщем характере глобализации, качественно изменившей современную мирохозяйственную систему. Получается, что живущий не по правилам глобализации вообще не имеет перспективы в своей деятельности.

Сегодня можно наблюдать очередной этап формирования мир-системы, когда компьютерные технологии смогли обеспечить новую сеть — информационно-финансовую. Однако, невзирая на растущее число пользователей интернета, она крайне усеченная. К тому же информация в данной сети достаточно структурированная с точки зрения доступа к ее различным базам данных. Новый метод коммуникации породил удивительное соче-

тание правды и вымысла, что само по себе подрывает доверие к данному источнику информации. Однако без этого, как известно, серьезная аналитическая деятельность теряет свою основу и перспективу для применения. О мир-экономике следует уже говорить в смысле взаимодействия целого и частей, т. е. региональных и национальных экономик, которые в какой-то степени могут оказать влияние на ее равновесие, жизнедеятельность, тенденции к развитию, или наоборот.

Второе мифическое начало – это представление о глобализации как неизбежном процессе, когда наблюдается абсолютное влияние на унификацию и строго регламентированные рамки хозяйственных процессов. Глобализация «поражает» сферы и регионы, которые уже обладают некоторой однородностью зрелости развития и, следовательно, унификацией. Финансы – одна из этих сфер. Поскольку современный мир даже в некотором своем целостном образовании представлен диспропорциональным и неравномерным уровнем развития, то и глобализация по-разному воздействует на отдельные регионы, страны, сферы, хозяйствующие субъекты. Следует просто просчитывать выгоды и издержки данного явления. Например, Республика Беларусь значительно меньше пострадала от финансового кризиса 1998 и 2008 гг. по элементарной причине – слабая интеграция в мировые финансовые структуры. Сегодня практика подтвердила, что в действительности это был миф.

Безусловно, международные институты и сообщества пытаются активно установить единые стандарты поведения участников политико-экономических процессов. Однако понимание причин и содержания этих процессов вполне может обеспечить в переговорных отношениях приоритет человеку более умному, создающему страховочные защитные комплексы. Ряд стран, а точнее представляющие их политики, не просчитывают для своей державы ни издержек, ни выгод, а руководствуются лишь личными интересами, подписывая соглашения по участию в деятельности международных организаций. Особенно это относится к так называемым постсоциалистическим государствам. В этом, впрочем, еще одно проявление глобализма, механизм которого пока не описан. Национальный патриотизм заменяется патриотизмом корпоративным, коалиционным и клановым.

Таким образом, следующий миф – словесная риторика о доминанте наднациональных интересов, которыми пытаются подменить национально-государственные интересы, сегодня не подтвердился. Здесь следует разграничить действительно возникшие интересы мир-системы, обусловленные ее целостным образованием и глобальными проблемами, и интересы национальных культур и экономик. Оттого что возникли монополии, не исчезло этнонациональное начало и конкуренция. Она усложнилась, приобрела новые силы, проявления, формы, изменились ее последствия.

На глобальном уровне зародилась проблема согласования национальных интересов тех стран, которые хотя бы заявляют о своих мотивах и интересах. Очевидно, что как международный регламентирующий институт ООН перестала выполнять данную функцию. Однако возникли другие международные институты, которые постулируют нормы и принципы, безо всякого обсуждения навязывая их всем остальным странам, как бы руководствуясь всеобщим интересом. В теоретическом отношении здесь обнаруживается ряд проблем. Первая — это более или менее реалистичный прогноз развития мир-экономики хотя бы на ближайшие два-три десятка лет на основе складывающихся тенденций. К сожалению, теоретический опыт здесь небольшой, а наука геоэкономика лишь формирует свой предмет, методологические подходы, инструменты. Вторая проблема заключается в изменении закономерностей институционального устройства мировой социально-экономической системы, национальных институтов, определении механизма их экспорта-импорта и особенностей неконфликтного формирования, например метаинститутов. Задача последних состоит в осуществлении наиболее реальной, впрочем как и аналитической, процедуры институциональной интеграции и динамики. Институциональная реконструкция позволит в целом снизить транзакционные издержки и увеличить общий полезный эффект за счет снятия национальных рамок. Однако неразработка этого вопроса в настоящее время дает возможность перекалывать данный вид издержек на некоторые государства или регионы при извлечении глобальной ренты совершенно другими сторонами или группировками. Некоторым примером здесь может выступать ситуация на западной границе Беларуси, которая в основном содержится за счет белорусского бюджета, но политико- и социально-экономические результаты используют и соседние государства. Беларусь по этой же причине обвиняют в том, что в условиях санкций она ввозит санкционный товар и продвигает его на Восток.

Не сложилось и с мифом о том, что можно строго управлять глобальными процессами. Есть онтологическая составляющая, которая внесла существенные изменения в причины, механизм и последствия эволюции технико-технологической, социально-экономической, природно-экологической и политической систем. Их устойчивая взаимосвязь предопределила новое качество, которое повлияло на жесткую детерминированность в эволюции. Однако «случайные величины» приобрели доминирующее значение над жестко обозначенными линейными детерминантами развития. Неопределенность современного мира полностью подтверждает данное положение. Сейчас также можно наблюдать накопление «случайных величин», позволяющих ряду стран приобрести современную технико-экономическую базу для своего устойчивого развития в будущем. Они

закладывают свой внутренний порядок из внешнего всеобщего хаоса. Если сказать более четко, то речь идет о далеких от экономики сферах, таких как наука и культура, которые выступают и институциональным фундаментом, и одновременно результатом человеческого хозяйствования. Если некая экономическая модель способствует накоплению культурных ценностей, традиций, то, безусловно, в долгосрочном периоде она тяготеет к относительно устойчивому развитию, и наоборот. Правда, циклы эволюции культуры не совпадают с экономическими циклами, но сегодня они наложились и по времени, и по содержанию.

Наконец, мифический парадокс обнаружился в результатах глобализации. С одной стороны, мир-экономика приобрела действительно целостное образование. Пандемия разорвала это начало. Правда, финансовая система — одно из проявлений этих скреп, оказавшихся непрочными. Она не совсем целостная, но обладает системностью. Финансовая динамика очень эластична и, как любая динамика отношений, фиксируется в разных показателях, включая количество психических заболеваний и суицидов из-за неудач на финансовых рынках. Именно поэтому рост числа психоаналитиков — своеобразная реакция на рост данных заболеваний и крайне тревожный симптом. Американский психолог А. Маслоу так характеризует тип современного западного человека: «Каждый век, кроме нашего, имел свой идеал. Все они были выдвинуты нашей культурой — святой, герой, джентльмен, рыцарь, мистик. А то, что предложили мы, — хорошо приспособленный человек — это очень бледная и сомнительная замена»¹. Средний американец, как следует из его оценки, является одиноким человеком, не имеющим настоящего друга. Отсюда неспособность сопротивляться алкоголизму, наркотикам и преступности. Существуют и другие противоречивые эффекты от глобализации.

6.4. Внутренние и внешние эффекты результатов глобализации

Психические заболевания и другие негативные явления в виде роста наркотической зависимости, увеличения расходов на вооружение, расширение терроризма, военных конфликтов не могут не беспокоить с точки зрения оценки современной практики. К сожалению, терроризм уже не щадит ни одно государство. Его предпосылка, прежде всего социально-экономическая, — это неравномерный и несправедливый доступ к ресурсам и жизненным благам, культурным ценностям. В последующем она

¹ Маслоу А. Новые рубежи человеческой природы. М., 1999. С. 388.

получила медицинскую и психическую основу. Сегодня это усиливает недоверие между государствами, увеличивая мировой раскол, о чем говорил Л. Туроу, другие ученые и политики, что приводит, в конечном счете, к нарастающим военным конфликтам. Последние, с одной стороны, приносят сверхдоходы компаниям, обеспечивающим военно-промышленный комплекс, а с другой — закладывают основание для передела сложившихся рынков сбыта и сырья.

Разобщение между народами, населением внутри стран, отчуждение даже среди родственников, глубокая дифференциация по доходам и неравномерному доступу к информации и демократическим процессам, микрия последних и недоверие к государственным и гражданским институтам — вот далеко не полный перечень существенных трансформаций, обусловленных проникновением денежно-финансовых критериев и оценок в сугубо человеческие ценности.

Важные последствия проникновения финансизма можно заметить и в экономической политике, которая перестала руководствоваться национальными державными интересами стран, особенно с малой открытой экономикой, а заменила их интересами транснациональных банков и транснациональных корпораций. Возник на новом уровне финансово-военный империализм, или, как пишут некоторые ученые, осуществился переход от ГМК-1 — государственно-монополистического капитализма к ГМК-2 — глобально-монополистическому капитализму¹.

Империя (лат. *imperium* — ‘власть’) — могущественная держава, объединяющая разные народы и территории (многие из которых — колонии) в единое государство с одним политическим центром, играющая доминирующую роль в регионе или даже во всем мире, а также имеющая преимущественно монархическую (или диктаторскую) форму правления. Исторически империя — это колониальная держава, установившая свое политическое и экономическое господство над колониями и зависимыми территориями в интересах метрополии. Политическая сила, естественно, опиравшаяся на силу военную, и обеспечивала власть метрополии над колониями. Существование империй имеет свою длительную историю, которая и писалась в рамках имперских отношений, т. е. крайне завуалированно. В 50-е гг. XX в. под влиянием изменения мирового общественного мнения (а это был результат длительной и острой дискуссии двух систем — социалистической и капиталистической), а также нарастающего национально-освободительного движения содержание, формы и контуры империи также начали меняться. Стала активно проявляться долговая, технологическая, ресурсно-сбытовая, кадровая, интеллектуальная зависимость: как пра-

¹ Рязанов В. Т. (Не) Реальный капитализм. М., 2016. С. 40–41.

вило, в колониях устанавливались образцы мышления метрополий и т. д. Колониям редко удавалось выбирать или назначать государственных руководителей без одобрения бывших хозяев метрополий.

Любая империя стремилась создать определенный механизм изъятия имперской ренты вида сверхдохода, ради которого и образуется империя с ее духом, идеологией, а также соответствующими инструментами изъятия данного дохода. Речь идет о факторе влияния и перераспределении прибавочного и необходимого продукта, создаваемого на всей территории этого образования. Военная империя, например, обеспечивала такое перераспределение через прямое изъятие собственности, контрибуции, специальные военные подряды, повинности, налоги и пр.

Если говорить о современной конкуренции, о чем пишут в неоклассических пособиях по экономике, то это борьба (лат. *concurrentia* — ‘столкновение’) за новый передел мира, новое влияние в нем посредством финансовых и других институтов. Здесь применяются средства и методы от традиционных до искусных, обусловленных методологическими доктринами, развитием компьютерных и политических технологий. Институциональная конкуренция является ведущей в современной глобальной системе. Правда, военные «аргументы» при этом не ушли в историческое прошлое.

Для чего же в конечном счете создается новая империя? Так много было сказано (и говорится сегодня) о свободе, независимой честной конкуренции, правах человека, а это, по существу, и легло в основу разрушения империи СССР самими же гражданами этой страны.

Итак, во-первых, сложилась мир-экономика с доминированием глобально-имперского финансового капитала как ведущей экономической (не хозяйственной, а именно экономической) регулирующей формы, задающей основу мирового делового цикла и национальной экономической динамики. Это достигается новым видом производства — производством международных институтов, в котором участвуют только основные «игроки» международной политики. Доступ к этому виду деятельности крайне ограничен и достигается не только масштабами производства, качеством и экономической динамикой, техническим лидерством, но и лояльностью национальных политиков к функционирующему или формирующемуся международному экономическому порядку, странам-лидерам, его создающим. Следствием выступает извлечение институциональной ренты, имеющей разные формы, законы распределения которой пока не обобщены наукой по причине таинства этого явления. Отметим, что она выражается не только в денежной форме. В любом случае размер этой ренты не может считаться пренебрежимо малым. Например, выигрыш США только за счет эмиссии резервной валюты превышает 100 млрд долл. в год, или порядка

1 % ВВП страны¹. Государства с так называемыми формирующимися рынками в этом процессе производства институтов не участвуют, что создает неравные условия «игры» на мировом экономическом поле. Во-вторых, в современных условиях понятие «воспроизводство делового цикла» отражает не только узкий экономический смысл (современные фолианты по бизнесу, экономике или финансам), но и широкий институциональный контекст, включающий историческое мышление (переоценку), экономическое образование и поведение, мораль, качество государственных институтов и пр. Транснациональные корпорации оформили международные кластеры, которые задают не только ориентир воспроизводственного процесса мир-системы, но и направление и динамику национальных экономик. Интерес международной политико-финансовой элиты является определяющим, стартовым для национальных экономик. Под ее влияние сразу попадают научно-технологический, машиностроительный и продовольственный комплексы, добыча редких и стратегических природных ископаемых, драгоценных металлов. Степень концентрации этих сфер ТНК и их кластеров достигает 85–95 %. С начала нового тысячелетия под контроль ТНК подпала и образовательная сфера, закладывающая не только профессиональную основу, но прежде всего мировоззренческий уровень, начала индивидуального и общественного поведения. Империи нужны лояльные и предсказуемые граждане, которые могут потреблять и выполнять узкие профессиональные обязанности без особых транзакционных издержек.

В-третьих, поскольку возникла новая финансово-информационно-психологическая сеть, реальная мир-экономика предоставила основу формирования и соответствующего общественного сознания, которое отражает, управляет, влияет на эту реальность. Информационно-научная деятельность, опосредованная эмоционально-психологическим компонентом, выделяет сознание в качестве объекта экономической деятельности и, следовательно, предмета науки, и не только гуманитарной. Информационная сила ТНК, подкрепленная могуществом финансов, организацией, сформулировала жесткий тезис: альтернативы текущей реальности нет; все действительно разумно. Однако уже давно Дж. Сорос в своих книгах обозначил и доказал, что агрессивная практика рыночного фундаментализма вступила в антагонистическое противоречие с культурой и демократическими принципами устройства Запада. Эту же мысль в разных аспектах развивали Ф. Фукуяма («конец истории»), Л. Туроу («великие разломы»), А. Зиновьев («чиповейник»), Ю. Осипов («финансовая эсхатология»).

¹ *Rogoff K.* America's Endless Budget Battle [Electronic resource]. P. 13. URL: <http://www.project-syndicate.org/commentary/kennethrogoffwhat-a-us-default-would-mean-for-america-and-the-world> (date of access: 10.03.2015).

В-четвертых, управляемый информационно-психологический фактор, по сути, стал основной причиной затянувшегося общего мирового кризиса 2008–2009 гг. с его системным проявлением (финансовый «пузырь») практически во всех сферах. Таким образом, формируются предпосылки не просто нового экономического цикла, но научно-образовательного и технологического. Подчеркнем, что именно цикл этих сфер задает направление и динамику всего воспроизводственного процесса. Сместились смысловые понятия «знание — незнание», «истина — неистина», «добро — зло», «справедливость — несправедливость», «эффективность — неэффективность» и т. д. Иначе говоря, принципиально изменились не только методы сбора, накопления, хранения и передачи информации, но и критерии оценки ее содержания для принятия решений индивидом как на бытовом уровне, так и на уровне хозяйствующего субъекта. Возникли новые формы и виды собственности, ее организационно-правовые начала, когда тип собственности — частная или иная — уже не играет решающей роли. Отношения собственности проникли в сознание, формируя в нем содержательные компоненты, которые необходимы основным «игрокам» для решения узкоутилитарных целей.

Сегодня экономическая наука поделила аналитическую сферу с рейтинговыми агентствами. Они возникли по причине того, что крупным «игрокам» не хватало информации для принятия стратегических решений. Кстати, чьи эти агентства, кто и на какой основе их финансирует? Кто ставит им цели и определяет выбор критериев методологии, методик, используемых инструментов? Дело в том, что их влияние, казалось бы косвенное, но очень значимое, где-то стало даже определяющим. Особенно это касается финансовых и фондовых рынков, рынков потребительских товаров, высоких технологий. Возник даже термин, отражающий специфику этого явления, — рейтингномика¹.

По сути, рейтинговые агентства — это часть цифровой, информационной экономики, результаты деятельности которой зависят от используемой методологии, сознания, баз данных, инструментов анализа, механизмов и инструментов реализации принятых решений.

«Рейтинговое сознание», которое формируется соответствующими агентствами, закладывает основы для оценки делового климата, принятия решений и выбора соответствующих механизмов их выполнения в деятельности правительственных учреждений, ТНБ, ТНК и пр. Конечно, объективность рейтингов, рэнкингов и пр. сочетается с субъективно-пси-

¹ *Авдокушин Е. Ф.* Рейтингномика как инструмент финансовой экономики // *Вопр. новой экономики.* Новосибирск, 2014. С. 4–13.

хологическим восприятием и направленностью интересов влиятельных институтов по тому или иному вопросу. Снижение рейтинга какой-либо страны или компании, выполненное рейтинговым агентством, может спровоцировать или усилить кризис. Рейтинговые агентства представляют собой стихийно созданную бесконтрольную силу в глобальной финансовой системе. Оценки этой силы носят информационный характер, но если учесть, что рынок недопроизводит информацию, то всякая дополнительная информация, особенно исходящая от авторитетного органа, может существенно повлиять на решение.

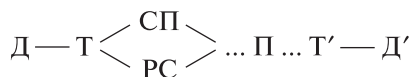
Наиболее влиятельны на мировом рынке несколько рейтинговых агентств. Среди них *Standart&Poor's* — 40 % контроля мирового рынка, *Moody's* — 39, *Fitch Rating's* — 16 %. Иначе говоря, три агентства контролируют 95 % информационного рынка в области рейтингов и оценок. Но пока антимонопольные институты этого или не замечают, или не желают реагировать, так как это будет задевать чьи-то интересы. Поскольку речь идет о мнениях агентств, то даже при неверном отражении ситуации по стране или компании нет оснований для обращения в суд. Отметим, что прецедентов таких еще не было.

Интересно, что, по данным МВФ, во всех странах, допустивших дефолт по государственным ценным бумагам, рейтинг снижался до бросового уровня за год до дефолта. Вполне логичен вывод о том, что резкое снижение рейтинга приближало дефолт и способствовало повышению долговой нагрузки из-за плохой репутации.

В-пятых, современному империализму свойственен функционализм. В отличие от военно-территориальной имперскости предыдущего столетия сегодня имперская власть, сила и влияние проявляются в рамках отдельных функций. Например, определенные специализированные институты регламентируют развитие и использование техники и технологий. Международный валютный фонд, как известно, регулирует кредитно-денежную систему мира, ВТО — пространство и рамки торговых рынков. Институты международного права не только дают точку отсчета правового регулирования в международных отношениях, но и закладывают основы правовых национальных систем. Рейтинговые агентства указывают, кто — «хороший», кто — не «очень надежный» и т. д. Воспроизводственный процесс распался в пространстве и во времени, создавая мощными спекулятивными финансовыми потоками для реформирующихся стран и стран с малыми экономиками состояние неопределенности и условия для экономического «водворота», которого практически нельзя избежать. Эти страны принимают на себя транзакционные издержки, «консервируя» технологическую отсталость, усиливая экономическую зависимость.

6.5. Изменение конфигурации капитала в глобальной экономике. Политэкономические и социально-культурные последствия функционирования мировой финансовой системы

В целом вырисовывается следующая схема воспроизводства современного глобального капитала:



В данной схеме Д – первоначальный авансированный капитал; Т – товар; СП – средства производства; РС – рабочая сила; ... П ... – процесс производства; Т' – вновь созданная стоимость; Д' – полученные деньги.

В силу сложившегося разделения труда и капиталов на севере работает рынок ценных бумаг. Западные агенты предпочитают пока использовать рынки физических капиталов, технологий и труда. Восточные же отдают предпочтение рынкам потребительских товаров, элементарной сборке, а южные сориентированы на первичную обработку сырьевых товаров и поставку дешевой рабочей силы на мировой рынок.

Известно, что огромные денежные вливания в страны третьего мира, получившие политическую самостоятельность в 50-е гг. XX в., создали глобальную проблему мировой задолженности и экономической зависимости (табл. 6.4). Привязка в ракурсе рыночных реформ национальных валют постсоциалистических стран к мировым валютам трансформировала проблему задолженности в серьезные ограничения регулирования кредитно-денежных систем для действительного политико-экономического паритета и реальной свободы выбора стратегического курса развития стран.

Таблица 6.4

Рост объемов глобальной задолженности

Год	Объем глобальной задолженности, трлн долл.
2000	87
2007	142
2015	199
2017	223

Источник: Авдокушин Е. В. Мировая экономика: от «новой нормальности» к новым прорывам // Вопр. новой экономики. 2018. № 1. С. 6.

Таким образом, глобальная задолженность уже почти в три раза превышает объем мирового ВВП и является главным тормозом развития экономики. Самое парадоксальное в этом явлении то, что основными должниками выступают развитые страны. Растущие, развивающиеся государства, которым необходимы финансовые ресурсы, кредитуют промышленно развитые страны и одновременно служат неким образцом для остальных реформирующихся государств.

В табл. 6.5 приведена величина долга уже отдельных стран по отношению к ВВП в 2017 г. Это указывает на зависимость данных государств и ограниченность их самостоятельности в мировом пространстве.

Долговую проблему отдельных стран, в том числе США, усугубляют значительные торговые дефициты и дефициты государственных бюджетов. Парадоксально, что именно «богатые» государства наращивают свои долги. Следовательно, в них не наблюдается эффективность имеющихся моделей, которые обеспечивали бы опережающий рост производства по отношению к «нагнетаемым» потребностям, к тому же подкрепляемым кредитами и иными финансовыми инструментами.

Таблица 6.5

**Величина долга отдельных стран
по отношению к ВВП в 2017 г., млрд долл.**

Страна	Внешний долг
Япония	240,3
Греция	180,18
Италия	133,02
Португалия	125,72
США	108,4
Бельгия	104,29
Испания	98,69
Франция	96,84

Источник: *Нехорошков Е. В.* Криполизация и блокчейнизация мировой финансовой системы: оценка перспектив и предпосылки трансформации // *Вопр. новой экономики.* 2017. № 4. С. 46.

В докладе «Глобальные тенденции в 2015 году», подготовленном Национальным советом США по разведке, констатируется, что процесс развития глобализации не будет ровным, а будет сопровождаться хронической финансовой нестабильностью и углубляющимся экономическим неравенством. Экономическая стагнация, политическая нестабильность,

культурное отчуждение — удел отсталых регионов, стран и отдельных групп населения на долгие годы¹.

Изменения, обусловленные глобальными силами, закрепили тенденцию к концентрации богатства не столько в руках отдельных высокоразвитых стран, сколько транснациональных корпораций. Например, в 1998 г. 10 ведущих мировых компаний по производству пестицидов контролировали 85 % глобального рынка, 10 ведущих телекоммуникационных компаний — 86 %, 10 лидеров в сфере производства компьютеров — 70 %. Такая степень монополизации проявляется также в доступе к передовым технологиям и знаниям. На 10 стран мира приходится 84 % научных разработок и владение 95 % патентов².

Мировая финансовая система превратилась в спекулятивный конгломерат — квазиэкономiku. Колебания валютных курсов объясняются спекулятивным мотивом своеобразной «казино-экономики». Если в 1990—2007 гг. мировой ВВП увеличился с 22,6 до 56,7 трлн долл., т. е. возрос в 2,5 раза, то объем производных инструментов увеличился с 5,7 до 676,6 трлн долл., т. е. в 120 раз³.

Мировой, общий, кризис 2008 г. подтвердил главный политэкономический тезис о том, что и для глобального капитала кризис — это основной механизм движения капитала и перераспределения богатства. Его суть в том, что правовые нормы и политические институты «покрывают» нарушение экономических и социальных законов и порядков, т. е. ломается не просто нравственно-этическая основа метакапитала, но и экономическая справедливость, которая разрушает целостность общества и генерирует агрессивность, мотивацию и инициативу участников воспроизводственного процесса. Например, в период кризиса 2008 г. американские граждане потеряли 7 трлн долл., а банки — основные «игроки» — лишь 1 трлн долл.⁴ Сюда не входит помощь, которая также по преимуществу была оказана из общественных фондов стран банкам и другим финансовым структурам, а не населению. Текущий кризис обострил противоречие между «старыми» формами капитала, т. е. производственным сектором, и фиктивными, спекулятивными, захватывающими неэкономическими методами «старые» надежные предприятия.

¹ Global Trends 2015: A Dialogues About the Future with Nongovernment Experts. NIC, 2000-02 [Electronic resource]. URL: https://www.dni.gov/files/documents/Global%20Trends_2015%20Report.pdf (date of access: 202.11.2021).

² Глобализация мирового хозяйства и национальные интересы России / под ред. В. П. Колесова. М., 2003 ; Экономическая теория на пороге XXI века : в 7 т. М., 1996—2003. Т. 7 : Глобальная экономика / под ред. Ю. М. Осипова, С. Н. Бабурина, В. Г. Белолипецкого. М., 2003. С. 270.

³ Рязанов В. Т. (Не) Реальный капитализм. С. 77.

⁴ Кругман П. Возвращение великой депрессии. М., 2009.

Итак, ведущие *признаки современной эпохи*:

1) рентная мотивация – глобальная рента выступает ведущей формой дохода в условиях глобального капитала, стержнем которого является финансовый капитал. Размер глобальной ренты, по некоторым подсчетам, составляет около половины мирового ВВП. Эта идея подтверждается достоверными расчетами Т. Пикетти, который доказал, что богатство имущих росло высокими темпами именно в форме рентных доходов, а не предпринимательской прибыли.

Т. Пикетти даже сформулировал основное противоречие современной эпохи:

$$r > g,$$

где r – темп роста дохода; g – темп экономического роста в целом. Материальные предпосылки такого положения – финансомика как самостоятельная и ведущая с точки зрения экономической политики сфера деятельности;

2) психополитический и информационно-функциональный империализм ТНК – мир-экономика разделилась на центр и периферию: одни управляют, а другие выполняют второстепенные функции. В обмене между ними существуют «ножницы цен», что позволяет формировать глобальную ренту;

3) кризисность – условие функционирования глобального капитала, который начинает очередной цикл и, безусловно, выигрывает;

4) подавление естественных экономических законов развития в угоду краткосрочным и спекулятивным доходам;

5) монополизация мирового рынка с нарушением конкуренции «естественного порядка» (А. Смит, Д. Рикардо);

6) обострение институционального конфликта, проявляющегося как информационно-статусное неравенство и правовой волюнтаризм для стран не «своего круга». Это вызвало волну беженцев из одних стран в другие;

7) нарушение прав частной собственности как главного института рынка, поскольку без убытков сохранить заработанное богатство невозможно. Причем такая ситуация признается правомочной не только на финансовых рынках, но и при попытках сохранить свои сбережения в банках.

Глобальную ренту можно получить, лишь манипулируя сознанием и поведением всего активного человечества на информационном поле. Это то новое экономическое поле, которое уже освоено небольшой частью интеллектуальной, финансовой и политической элиты, не имеющей национальной принадлежности, но обладающей доминирующим влиянием в мире. Если использовать привычную терминологию, то возникли новый класс, сообщество, социальные группы и целые нации, которые умело пользуют-

ся всеми преимуществами нового информационного ресурса, распоряжаясь богатством, которое они не присвоили в ходе привычной эксплуатации, а, скорее, создали сами (познали, освоили) посредством творческой деятельности; не отняли силой в военных действиях, а придали ему социальную ценность и обрели его, соблюдая известные рыночные правила и демократические процедуры.

Парадоксально, что рыночная система, функционирующая по принципам либеральных и демократических ценностей, осваивая в процессе развития новые ресурсы, технологии и формы отношений, создала экономическое пространство, утверждающее неравенство, информационно-финансово-политический тоталитаризм, автократию. Этика, которую в свое время преподавал А. Смит, нашедший эффективные и справедливые для своего времени экономические принципы реализации морально-нравственных идеалов, сегодня еще не освоила всей остроты возникшего нового противоречия и пока признает такую ситуацию нормальной. Как и в прошлые времена, когда натуральная рента заменилась барщиной, а последняя – рентой денежной, в современных условиях источники, механизмы распределения глобальной ренты, субъектов ее присвоения видоизменяют свою форму. Очевидный пример здесь – введение новой денежной единицы евро, которая явилась своеобразной реакцией стран Европы на сеньораж и «перекачку» в других формах с помощью долларизации своего производственного потенциала*. Ситуация здесь изменилась в направлении движения глобальной ренты, а также в том, что с помощью двух валют – доллара и евро – можно более эффективно и незаметно это делать, играя на повышение или понижение. Один «игрок», имея высокую концентрацию этих двух валют или по сговору с другим «игроком», никогда в таком случае не будет в проигрыше. Кто начинает (а это всегда держатели доллара и евро), тот и выигрывает. Обыватель, накопивший ценные бумаги определенного номинала, который ассоциируется с воображаемым богатством, и желая их как-то сохранить, а по возможности

* История международных валютных отношений может служить наглядным примером того, как складывалась борьба ведущих стран за защиту своей добавленной стоимости и извлечение этой стоимости и рентных доходов из других стран. Степень долларизации Беларуси в 2002 г. равнялась 5,8 %, в то время как в России и Польше – 10 и 0,4 % соответственно. Оказывается, «любовь» поляков к доллару значительно меньше, чем у представителей других стран.

Государственный долг Беларуси на август 2018 г. достиг 37 % от ВВП. Напомним, что по обменному курсу объем ВВП составляет 54 млрд долл. Это еще не критично, но уже заставляет принимать ряд мер, чтобы не заступить за красную черту экономической безопасности. В широкой же денежной массе доля национальной валюты занимает лишь 38 %.

и приумножить, поставлен в рамки информационного шантажа. Он мечется между двумя этими валютами, в любом случае проигрывая на трансакционных операциях.

Приведем еще несколько фактов. В начале промышленной революции средний уровень ВВП на душу населения в Европе превышал аналогичный показатель в Африке примерно в 3 раза. Если разница доходов пяти богатейших и пяти беднейших стран в 1960 г. составляла 30:1, то в 1990 г. — 60:1, а в 1997 г. — 74:1. Коэффициент Джини при этом для мира в целом за прошлое столетие увеличился с 0,40 до 0,48¹.

Кроме экономического неравенства, возникло неравенство стран и людей в доступе к информационному ресурсу. Появилась проблема информационной дискриминации, нарушилось мировое институциональное равновесие, хотя в рамках кажущейся информационной свободы, позволяющей опережать «противника», в рамках принятого соглашения все выглядят равными партнерами. Дело в том, что информация сегодня выступает и средством коммуникации, и стратегическим ресурсом, позволяющим извлекать реальные экономические, политические и социальные преимущества, блага. Однако одна из особенностей информации в том, что смысл ее частей, сведений получает свое полное завершение лишь в общем парадигмальном контексте. Именно поэтому, даже обладая равным доступом к сведениям, оценить их полезность можно лишь в том случае, если аналитик или потребитель посвящен в общий замысел (имеется в виду общий замысел в понимании стратегии управления мир-экономики). Эксплуатация приобрела более изощренные формы, отношения пронизаны психополитическим и информационным империализмом. Следствие этого — ненужность политэкономического знания и, естественно, политэкономов, которые пытаются открывать экономические законы устройства, функционирования и развития систем. Риторика о совершенной конкуренции никак не остановила монополизацию мирового рынка и особенно науки, рынка высоких технологий и информации в целом. Произошел технологический, демографический, экономический и социальный перекос. Инновации и капиталовложения проникли лишь в финансовую сферу, обеспечив рентные доходы на этот специфический ресурс, «сбив» генетический код модели хозяйствования, основанной на частной собственности, капитале, экономической конкуренции.

Произошел структурный сдвиг во всей хозяйственной системе. Традиционные отрасли, например промышленность и сельское хозяйство, уходят в основание системы, т. е. не являются ведущими генераторами

¹ *Рязанов В. Т.* (Не) Реальный капитализм. С. 43.

остальных отраслей и всей хозяйственной системы. Генераторами выступают наука и образование. Во всем мире идет настойчивый поиск новой образовательной парадигмы, но образование, кроме всего прочего, выполняет мировоззренческую функцию. Для большинства стран формируется мировоззрение, которое закрепляет или утверждает центр и страны периферии. Население последних должно выполнять такие подчиненные центру цели и задачи.

Ситуация усугубляется тем, что разные страны по-разному строят свои образовательные программы. Естественно, от этого зависят научно-аналитические возможности государств. Сегодня четко вырисовывается картина управляемых и управляющих, которые имеют особые функции и полномочия. Речь идет еще и о властной ренте, связанной с выполнением функций управления. Экономические и финансовые программы периферийных вузов, как отмечалось в юбилейном докладе 2018 г. Римского клуба, основываются на научных открытиях XVIII–XIX вв. и излагаются в учебниках 50-х гг. XX в.¹ Как отмечает нобелевский лауреат М. Алле, теория международной торговли, которую навязывают сторонники всемерной либерализации, лжива и не выдерживает научной критики². Тем не менее данная теория вмонтирована в учебный процесс, закрепляя этим доктрины, которые невыгодны периферийным странам, но выгодны странам центра. Например, стало даже некоторой догмой, что ослабление национальной валюты выгодно развивающимся странам, но это не доказывается ни историей взаимоотношений между странами, ни логикой теории³.

Тема инвестиций с ценными бумагами нас привлекает меньше всего, поскольку она представлена массой литературы, содержащей большое количество математических формул. Однако, как отметил Р. Шиллер, рынку ценных бумаг трудно найти рациональное оправдание. Ж. Тироль в книге «Теория корпоративных финансов» доказал, что выпуск акций, как правило, аргументируется необходимостью привлечения дополнительных инвестиций для фирм, но корпорации используют для их развития кредитные ресурсы. Это происходит потому, что руководители корпораций, работающие на фондовых рынках, используют доходы от этого вида деятельности в качестве инсайдерской ренты и на выплату дивидендов. Это лишь небольшая часть вывода из вышеназванной книги о финансовой деятель-

¹ *Старцев А. А.* Образ будущего и экологические императивы его воплощения в новом политическом цикле [Электронный ресурс] // Рос. экон. журн. 2018. № 4. URL: <http://ftershock.news/?g=node/601798> (дата обращения: 21.03.2018).

² *Allais M.* L'Union europeene, la mondialisation et le chomage // Rev. des Sciences morale et polit. P., 1998. P. 65–66.

³ *Портер М.* Конкуренция. М., 2000. С. 196.

ности корпораций. В ней также звучит дополнительная критика в адрес спекулятивных финансовых операций корпораций, о чем уже написано немало трудов авторитетными экономистами, политиками, менеджерами. Заключительная часть книги Ж. Тироля называется не совсем привычно для финансистов: «Макроэкономическое значение и политическая экономика корпоративных финансов». Оказывается, на уровне крупных компаний многие происходящие процессы имеют значимое влияние на политико-экономические результаты хозяйствования страны, усиливая, например, циклические колебания или влияя на экономическую активность и путем перераспределения богатства способствуя расслоению общества. Это новый виток неопределенности в сбережениях и инвестициях. Небольшие различия в первоначальном богатстве, как полагает Ж. Тироль, со временем могут привести к громадному различию состояний семей современного живущего поколения, и в будущем это только усугубится¹.

Страны – технологические лидеры создают основу для дальнейшего отрыва в экономическом развитии от других государств. Динамичность процессов экономического развития в современном мире не позволяет думать об устойчивости иерархии лидерства. Еще в 1990 г. можно было говорить о безусловном доминировании трех основных центров мировой экономики: США, Евросоюз, Япония. Их совокупная доля в глобальном ВВП составляла около трех четвертей (73,8 %). Однако к 2013 г. она сократилась до 52,1 %, освободив место еще как минимум для одного нового глобального экономического лидера – Китая. Благодаря опережающему росту крупнейших экономик развивающихся стран доля пяти государств (Бразилия, Россия, Индия, КНР, ЮАР – БРИКС) в мировом ВВП выросла практически втрое: с 7,75 % в 1999 г. до 21,11 % в 2013 г.

Кроме того, в течение последних 15 лет и особенно после кризиса 2008 г. происходит перераспределение экономической активности внутри круга развивающихся государств. Кроме ведущих развивающихся экономик, на лидерскую роль в перспективе начинают претендовать и другие страны, отличающиеся высокими темпами экономического роста.

Снижение темпов экономической динамики в БРИКС, намечившееся после кризиса 2008 г., привело к поиску глобальными инвесторами новых направлений для вложения капиталов. Первым шагом на этом пути стало выделение группы стран NEXT-11, которая рассматривалась инвесторами как новая зона потенциально эффективных вложений. Доля NEXT-11 в мировом ВВП увеличилась за период 1990–2013 гг. с 5 до 8,3 %. Однако более высокую динамику стали показывать развивающиеся страны, которые не входят ни в БРИКС, ни в NEXT-11.

¹ Тироль Ж. Теория корпоративных финансов. М., 2017. С. 935.

Как показывает анализ эволюции технологических, хозяйственно-экономических и социальных тенденций, направление минимизации последствий проводимой политики не только санкционной, но и холодной войны в мире — в регионализации, т. е. в выборе независимых партнеров, имеющих исторические традиции экономических и культурных отношений, интересы которых непротиворечивы или же совпадают на определенном историческом отрезке. Стратегия же и тактика политики санкций и информационной войны должны определяться оценкой объективной ситуации как в своей стране, так и в рамках совместных действий. Во-первых, нужно отойти от стандартов оценок традиционной (неоклассической) теории в текущей ситуации, поскольку преимущественно она привела и Россию, и другие постсоциалистические страны к неокOLONIALной зависимости, к мышлению и политико-экономическому поведению, необходимым глобальному капиталу. Во-вторых, следует объективно оценить качество своих институтов как через призму сложившегося расчета всемирных индикаторов, к примеру индексов человеческого развития, глобализации, привлечения иностранных инвестиций и др., так и в контексте своей «колеи» исторической эволюции. В-третьих, рациональной оценке подлежит положительная роль России и ее государств-партнеров в текущей ситуации. Что касается последнего обстоятельства, то политико-экономическая сила страны прежде всего заключается в истории ее народа, умеющего в нужное время аккумулировать свой духовный, экономический и политический потенциал, по сравнению с другими странами, испытывающими подобного рода сложности. Далее сюда относятся большие золотовалютные резервы, положительные международные инвестиционные позиции, маленький государственный долг и относительно низкий бюджетный дефицит, некритический уровень инфляции и безработицы. Есть и другие положительные институциональные свойства, которые так или иначе проявляются в российской экономической истории.

В отчете о глобальной конкурентоспособности страны оцениваются по ряду параметров: качество институтов, технологический уровень, макроэкономическая стабильность, эффективность рынков товаров и услуг, развитие инфраструктуры и ряд других*. Беларусь не дает информацию для расчета этого рейтинга. Данные других стран приведем в табл. 6.6.

* Главные комплексные факторы глобальной конкурентоспособности: 1) институты; 2) инфраструктура; 3) макроэкономическая среда; 4) здравоохранение и начальное образование; 5) высшее образование и обучение; 6) эффективность товарных рынков; 7) эффективность рынка труда; 8) развитие финансовых рынков; 9) технологическая готовность; 10) размер рынка; 11) эффективность бизнеса; 12) инновации (*Кондратьев В., Егоров А., Аукуционек С.* Оценки конкурентоспособности стран // МЭиМО. 2013. № 2. С. 12–25).

Таблица 6.6

**Рейтинг стран по индексу глобальной конкурентоспособности
Всемирного экономического форума в 2011–2012 гг.**

Страна	Сводный индекс	Субиндекс базовых условий	Субиндекс эффективности	Инновационный субиндекс
Швейцария	1	3	2	1
Сингапур	2	1	1	11
Швеция	3	4	7	2
Финляндия	4	5	10	4
США	5	36	3	6
Германия	6	11	13	5
Нидерланды	7	7	8	9
Дания	8	8	11	3
Япония	9	28	5	12
Великобритания	10	21	5	12
Китай	26	30	26	31
Южная Африка	50	85	38	39
Бразилия	53	83	41	35
Индия	56	91	37	40
Россия	66	63	55	97

Источники: Кондратьев В., Егоров А., Аукуционек С. Оценки конкурентоспособности стран // МЭиМО. 2013. № 2. С. 12–25.

По общему индексу конкурентоспособности Всемирного экономического форума (ВЭФ) влиятельная по многим параметрам Россия существенно уступает не только Китаю, но и всем другим странам БРИКС, в том числе Южной Африке, что может вызвать ряд вопросов по деятельности БРИКС в будущем.

В табл. 6.7 несколько подробнее получают количественное определение некоторые отдельные факторы, влияющие на конкурентоспособность развития.

Беларусь не предоставляет данные для оценки глобальной конкурентоспособности. Качество институтов, например в России, оценивается в 128 баллов, в то время как образование, размер рынка имеют более высокие показатели – 52 и 8 баллов. Низкий показатель эффективности бизнеса (114-е место), на наш взгляд, – результат профессиональной деятельности самого бизнеса или капитала, его алчности, финансовой спекулятивности, ориентации на краткосрочный период, неуважительного отношения к работникам и пр.

**Показатели глобальной конкурентоспособности
стран БРИКС в 2011–2012 гг. (рейтинг стран по версии ВЭФ)**

Рей- тинг	Фактор	Брази- лия	Россия	Индия	Китай	ЮАР
1	Институты	77	128	69	26	46
2	Инфраструктура	64	48	89	41	62
3	Макроэкономическая среда	115	44	105	14	55
4	Здравоохранение и начальное образование	87	68	101	71	131
5	Высшее образование и обучение	57	52	87	58	73
6	Эффективность товарных рынков	113	128	70	45	32
7	Эффективность рынка труда	83	65	81	36	95
8	Эффективность финансовых рынков	43	127	21	48	4
9	Технологическая готовность	54	68	93	77	76
10	Размер рынка	10	8	3	2	25
11	Эффективность бизнеса	31	114	43	37	38
12	Инновации	44	71	38	29	41
Сводный индекс конкурентоспособности		53	66	56	26	50

Источник: *Кондратьев В., Егоров А., Аукуционек С.* Оценки конкурентоспособности стран // МЭиМО. 2013. № 2. С. 12–25.

Прежде всего надо отметить, что процесс глобализации выходит на новый уровень и с другой парадигмой развития. Активно обсуждается вопрос о цифровой экономике, в которой значительная роль (по крайней мере в идеологии глобальной экономики) отводится новым частным валютам (криптовалюта и пр.). Во-вторых, и финансизация и глобализация, в которой центральное место принадлежит именно финансам, в своей основе имеют не только некоторые объективные процессы и изменения, но и субъективно-психологические. Иначе говоря, идея следует первой и проверяет «игроков» на возможные изменения, а если замечает, что население еще не готово, то создаются соответствующие школы, факультеты, проводятся мастер-классы и пр. Например, так сегодня обстоит дело с микрофинансированием и финансовой грамотностью. В-третьих, появляется три новых узла противоречивого взаимодействия наемного труда и капитала в условиях глобального капитализма: а) наемный персонал в филиалах ТНК в развивающихся странах; б) иностранная рабочая сила в странах базирования ТНК; в) миграционный поток как способ давления дешевого ресурса на рынках труда в развитых странах. В-четвертых, возникает

глобальная институциональная ловушка, суть которой заключается в очевидности низких темпов роста. Они выступают следствием замедления производительности труда, которая не имеет положительной динамики из-за недостаточного уровня инвестиций. Последние же не растут из-за недостаточного уровня совокупного спроса, а он остается низким по причине отсутствия прорывных технологий и инноваций. Это объясняется тем, что, как правило, вложение средств в науку и технологии первоначально слишком малорентабельно. Именно поэтому бизнес, увлеченный рентными и быстрыми доходами, обращается к спекулятивным операциям, которые представляет финансовый сектор. Таким образом, современная финансовая политика не обеспечивает условия для инновационного развития. Низкий совокупный спрос объясняется устойчивой тенденцией к снижению заработной платы. В отчете *Oxfam* говорится, что миллиардеры разбогатели во многом за счет ухудшения условий труда рабочих и служащих. По мнению исполнительного директора *Oxfam* В. Бьянима, «увеличение числа миллиардеров означает не рост экономики, а, наоборот, провал системы»¹. Наконец, ведущим направлением, или стратегией, тенденцией глобализации на современном этапе выступает глокализация. Последняя сочетает всеобщность со специфичностью, универсальное с национальным, мир-системное с формированием региональных образований. Конечно, если признать эту тенденцию, то надо анализировать и изменения роли, а также качественного состояния современной финансовой системы, а в ней — того, что мы называем мировой валютой — основы любой финансовой системы.

Список литературы

- Кругман, П.* Возвращение великой депрессии / П. Кругман. М., 2009.
Портер, М. Конкуренция / М. Портер. М., 2000.
Рязанов, В. Т. (Не) Реальный капитализм / В. Т. Рязанов. М., 2016.
Стиглиц, Дж. Глобализация: тревожные тенденции / Дж. Стиглиц. М., 2003.
Тироль, Ж. Теория корпоративных финансов / Ж. Тироль. М., 2017.

¹ *Филипенко А.* Пятьдесят к одному [Электронный ресурс]. URL: <https://www.rbc.ru/newspaper/2018/01/23> (дата обращения: 21.02.2018).

Глава 7

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И РАЗВИТИЕ: ВОЗМОЖНОСТИ И ОГРАНИЧЕНИЯ

7.1. К вопросу о развитии стран и мира: постановка проблемы. Экономическое развитие и экономический рост

На протяжении большей половины XX в. население развивающихся стран сталкивалось с острой проблемой бедности, в то время как остальные – развитые государства – процветали и приумножали свое богатство. В начале XXI в. это положение сохраняется, хотя мировым сообществом и предпринимаются меры по борьбе с бедностью.

Экономическое развитие (или его отсутствие) – глобальная проблема не только бедных стран. Некоторые из регионов промышленно развитых государств остаются слаборазвитыми. Достаточно проехать по старым промышленным районам почти любого развитого государства, чтобы понять, насколько больше общего они имеют с некоторыми развивающимися странами, чем с собственной. Вместе с тем к концу XX в. подавляющее большинство населения мира все еще проживало в наименее развитых государствах, где уровень жизни разительно отличался от уровня жизни в промышленно развитых странах.

Глобальная политэкономия выделяет два аспекта проблемы существенного разрыва в доходах между государствами. Один из них – широко признанный разрыв между богатыми и бедными странами, а другой – растущие различия между группами НРС.

Экономический рост – это рост объема производства в экономике страны за определенный период времени (обычно за год). Показателем экономического роста является *темп роста ВВП (или ВНП) на душу населения*.

Долгое время предполагалось, что рост совокупного объема производства способен уменьшить масштабы нищеты и повысить общее благосостояние населения, поскольку производство порождает доходы, а более высокие доходы, в свою очередь, повышают материальное благосостояние общества. Ученые полагали, что для достижения цели развития достаточно сосредоточить внимание на экономическом росте как таковом, иными словами, рост стал не просто средством обеспечения развития, а его целью. Согласно скорости экономического роста экономисты выделяют четыре его *вида*:

- 1) равномерный рост (США, Западная Европа);
- 2) чудеса роста (Южная Корея, Япония);

- 3) трагедия роста (Центральноафриканские страны);
- 4) отсутствие роста (Зимбабве, Либерия).

Однако практика показала, что экономического роста и расширения производства недостаточно для сокращения масштабов нищеты и достижения развития.

Впервые различие понятий «экономический рост» и «экономическое развитие» ввел Й. Шумпетер в своей книге «Теория экономического развития». Под экономическим ростом он понимал количественные изменения в экономике (увеличение производства и потребления одних и тех же товаров и услуг), а под развитием – качественные изменения (инновации в производстве, сфере услуг и собственно в товарах и услугах).

Впоследствии ученые и политики стали включать в понятие «развитие» и ряд социальных характеристик. Решающую теоретическую роль в этом сыграли работы Т. Шульца, А. Сена и группы экономистов во главе с пакистанским экономистом Махбубом-уль-Хаком. Они разработали индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП)*, – интегральный показатель, рассчитываемый как среднearифметическая величина трех равнозначных компонентов:

- 1) дохода, определяемого показателем ВВП (валового регионального продукта) по паритету покупательной способности (ППС) в долларах США на душу населения;

- 2) образования, определяемого показателями грамотности (с весом в 2/3) и доли учащихся среди детей и молодежи в возрасте от 6 до 23 лет (с весом в 1/3);

- 3) долголетия, определяемого продолжительностью предстоящей жизни при рождении (ожидаемой продолжительностью жизни).

Подход к развитию человеческого потенциала, сформировавшийся в конце 1980-х гг., представлял собой двоякое отступление от концепции экономического роста. Во-первых, он оспаривал утилитарное предположение, на котором во многом основана экономика развития. После общественного признания работы А. Сена процесс развития стал рассматриваться как расширение «возможностей» людей, а не как факт повышения материального или экономического благосостояния либо удовлетворенности¹. Во-вторых, подход, основанный на развитии человеческого потенциала, заставил усомниться в распространенном предположении, что инструментом развития является накопление физического капитала, т. е. инвестиции в машины и оборудование.

* С 2013 г. этот интегральный индекс стал называться индексом человеческого развития (ИЧР).

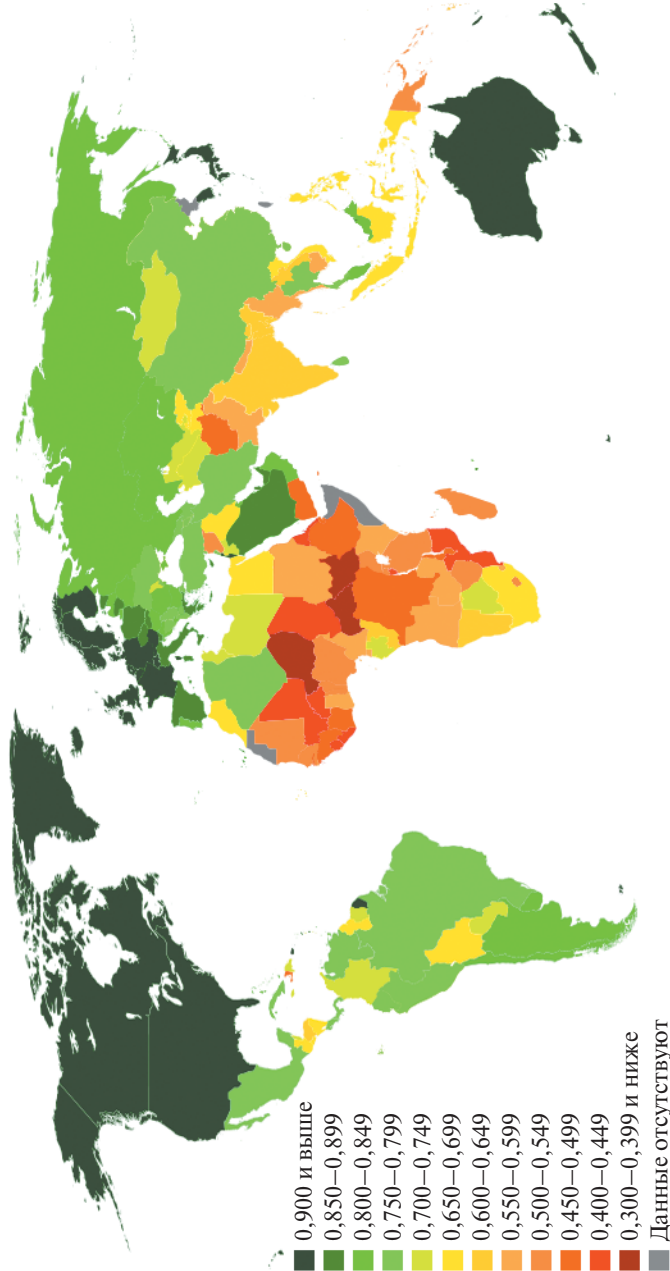
¹ Сен А. Возможность общественного выбора // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков : в 5 т. М., 2004–2005. Т. 5 : в 2 кн. / отв. ред. Г. Г. Фетисов. 2005. Кн. 2 : Всемирное признание: лекции нобелевских лауреатов. С. 258.

Теория развития человеческого потенциала, сформулированная Т. Шульцем, делает упор на накопление человеческого капитала. Большое число проведенных эмпирических исследований показало, что расходы на образование часто обладают экономической отдачей, которая так же высока, как и отдача от инвестиций в физический капитал, или даже выше. Обратим внимание, что понятие формирования человеческого капитала включает в себя не просто расходы на образование. Все формы инвестиций в людей, будь то расходы на научные исследования и разработки или программы в области питания и оказания услуг в сфере планирования семьи, считаются производительными независимо от того, имеют они целью увеличить национальный продукт или расширить возможности населения. Таким образом, во второй половине XX в. произошло изменение цели экономического развития общества, был сделан акцент на человеческом капитале как средстве обеспечения этого развития.

С 1990 г. Программа развития ООН (ПРООН) начала выпускать ежегодный «Доклад о развитии человеческого потенциала», в котором приводятся данные по разным странам мира и составляются соответствующие рейтинги. Индекс развития человеческого потенциала (в какой-то мере) позволяет учитывать не только экономическую, но и социальную эффективность стран, качество жизни населения. Таким образом, ИРЧП (с 2013 г. — ИЧР) и ВВП на душу населения — измерители разных показателей: ВВП на душу населения является показателем благосостояния, экономического благополучия, а ИРЧП — показатель, измеряющий уровень человеческих возможностей. Индекс развития человеческого потенциала и ВВП на душу населения можно рассматривать как показатели, несущие разную информацию и дополняющие друг друга, а не как заменители друг друга, но в контексте экономики развития ИРЧП наиболее значим.

Регионы (страны) с индексом ниже 0,5 имеют низкий уровень человеческого развития; 0,5–0,8 — средний; 0,8 и больше — высокий уровень развития (рис. 7.1).

Начиная с 2010 г. в понятие развития стали включаться и другие качественные характеристики — устранение или сокращение масштабов нищеты, неравенства и безработицы в процессе экономического роста. В 2010 г. семейство индикаторов, которые измеряют ИРЧП, было расширено, а индекс подвергся существенной корректировке. В дополнение к используемому ИРЧП, который являлся сводным показателем, опирающимся на среднестрановые статистические данные и не учитывающим внутреннее неравенство, были введены три новых индикатора: индекс человеческого развития, скорректированный с учетом социально-экономического неравенства (ИЧРН), индекс гендерного неравенства (ИГН) и индекс многомерной бедности (ИМБ).



- 0,900 и выше
- 0,850–0,899
- 0,800–0,849
- 0,750–0,799
- 0,700–0,749
- 0,650–0,699
- 0,600–0,649
- 0,550–0,599
- 0,500–0,549
- 0,450–0,499
- 0,400–0,449
- 0,300–0,399 и ниже
- Данные отсутствуют

Рис. 7.1. Индекс человеческого развития 2018 г.

Источник: The World only : сайт. URL: <https://theworldonly.org/index-chelovecheskogo-razvitiya-po-stranam> (date of access: 03.07.2021)

Как видно из прил. 9, по данным 2017 г., первое место в индексе человеческого развития заняла Норвегия. Второе и третье – Швейцария и Австралия. В топ-10 государств также вошли Ирландия, Германия, Исландия, Гонконг, Швеция, Сингапур и Нидерланды. По величине ИЧРН эти места распределились несколько иначе: первое место заняла Исландия, второе – Норвегия. Нижние строчки рейтинга заняли Нигер, Центральноафриканская Республика, Южный Судан, Чад и Бурунди.

Таким образом, для того чтобы выяснить, развивается ли страна, следует задаться вопросами: что стало с нищетой? как изменился уровень безработицы? какова степень неравенства? Если все эти показатели сокращаются по сравнению с высоким начальным уровнем, то страна, вне всякого сомнения, переживает период развития. Если один или два из них (и особенно все три) ухудшаются, то мы не можем говорить о развитии даже при двойном росте дохода на душу населения.

Тенденции ИЧР свидетельствуют, что никакой автоматической или явной взаимосвязи между состоянием экономического процветания и процессом развития человека не существует. Значение ИЧР у двух стран с одинаковым уровнем дохода на душу населения может быть диаметрально противоположным; у стран с одинаковым значением ИЧР могут быть совершенно разные уровни доходов.

В то же время, если рейтинг страны по ИЧР выше, чем рейтинг по ВВП, значит, данному государству удалось преобразовать экономическое процветание в процессе расширения возможностей человека с максимальной пользой. Напротив, если темпы прироста ИЧР ниже темпов прироста ВВП на душу населения, то экономическое процветание в такой стране не привело к соответствующему повышению качества жизни населения.

В промышленно развитых странах большинство населения, как правило, живущее в городских промышленных районах, довольно грамотное, хорошо питается и обеспечено жильем. Среднегодовой ВВП на душу населения в странах с высоким уровнем доходов составляет примерно 25,8 тыс. долл.

Характеристики НРС обычно резко отличаются от характеристик развитых стран. Большинство НРС имеют очень низкий уровень дохода. Средний годовой доход варьируется примерно от 500 до 1 тыс. долл., также некоторые страны имеют доход на душу населения в размере около 300 долл. Около 1,3 млрд человек (в большинстве НРС) живут менее чем на 1 долл. в день. В некоторых государствах существует голод, вызванный войной или засухой; во многих странах примерно третья часть населения постоянно испытывает недостаток питания. У половины всего населения НРС по-прежнему не хватает обычной питьевой воды, проблемы с жильем, низкий уровень грамотности. Эти условия напрямую связаны с нищетой или нехваткой дохода для того, чтобы предъявлять спрос на продукцию на рынке. Под-

считано, что примерно 80 % мирового богатства принадлежит небольшой группе людей, большинство из которых живут в промышленно развитых странах, в то время как подавляющее количество живущих в НРС должны довольствоваться всего 20 % мирового богатства.

Растущий разрыв между богатыми и бедными странами порождает вопросы равенства и справедливости, связанные с распределением мировых ресурсов. Вместе с тем все больше внимания уделяется еще одному разрыву между странами, а именно огромным различиям в уровнях развития между НРС.

В 1950–60-е гг. НРС имели общие черты: колониальное прошлое и ограниченный потенциал для роста. В последнее время некоторые из них начали добиваться определенного экономического успеха. К 1990 г. ряд экономик Восточной и Юго-Восточной Азии, таких государств, как Сингапур, Тайвань, Южная Корея, Малайзия и Гонконг, являлись одними из самых быстро растущих в мире, хотя к 1997 г. эта тенденция и была серьезно подорвана финансовым кризисом в регионе. Что еще более важно, многие развивающиеся страны с низким уровнем дохода (особенно страны Африки к югу от Сахары) продолжают бороться с растущей нищетой и низким общим уровнем жизни. В развивающихся регионах мира можно выделить четыре категории государств:

- богатые страны — экспортеры нефти;
- динамично развивающиеся страны (ДРС);
- беднейшие страны, в число которых входят африканские страны к югу от Сахары;
- другие НРС, которые по-прежнему считаются странами третьего мира.

Различия между государствами разных групп довольно значительны. В период с 1965 по 2016 г., например, средние темпы роста ВВП на душу населения в Нигере составляли 2,8 %, в то время как в богатом нефтью Омане среднегодовой показатель равнялся 5 %. Еще больший отрыв в экономическом росте за этот же период наблюдался в Южной Корее и Сингапуре, где в среднем на душу населения приходилось 7,3 и 6,3 % соответственно. Различия между НРС также отражаются на региональных тенденциях роста. В течение 1965–2016 гг. страны Африки к югу от Сахары отставали в своих экономических показателях, их среднегодовые темпы роста ВВП (на душу населения) составили 0,2 %, в то время как темпы роста в странах Восточной Азии / Тихоокеанского региона увеличились в среднем на 5,5 %.

Данные различия между регионами еще больше усугубляются серьезными диспропорциями внутри них и даже внутри стран. Так, еще недавно в быстро развивающемся регионе Юго-Восточной Азии ВВП на душу населения в Сингапуре составил более 30 тыс. долл., но в находящейся рядом Индонезии данный показатель составил около 1,080 долл. Аналогичным

образом ВВП на душу населения Уганды сопоставим с ВВП Гаити и Бангладеш, в то время как региональный сосед Уганды Маврикий имеет ВВП, сопоставимый с ВВП Мексики. Наблюдается разрыв не только в показателях ВВП на душу населения, но и в других индикаторах человеческого развития. Низкие темпы экономического роста в странах к югу от Сахары связаны с высокой степенью неграмотности среди взрослого населения и низкой ожидаемой продолжительностью жизни. Для сравнения, эти показатели в Восточной Азии и Латинской Америке приближаются к показателям развитых регионов.

Распределение доходов внутри НРС с трудом поддается измерению. В большинстве случаев это распределение сильно смещено в пользу состоятельного меньшинства или могущественной элиты. Оно остается одной из самых острых и насущных проблем развития, решение которой лежит в основе преодоления нищеты и обеспечения экономического роста.

7.2. О путях экономического развития: теория и историческая реальность

Чтобы понять дилемму развития, мы должны проанализировать некоторые моменты истории НРС: как они оказались в таком положении и какие проблемы должны быть решены странами, которые менее успешны в своих усилиях по преодолению бедности и отсталости. К 1950 г. многие бывшие европейские колониальные империи и территории начали распадаться, на их месте появились новые государства. Распад колониальных империй происходил по-разному в Азии, Африке и Латинской Америке. К концу 1950-х гг. многие бывшие колонии стали независимыми, другие же находились на пороге нового международного порядка, сформированного холодной войной между США с их союзниками (так называемый «первый мир») и СССР с его союзниками («второй мир» — в терминологии холодной войны).

По мере того как новые государства начали формировать национальную идентичность, оказалось, что давнее колониальное господство Запада подошло к концу. В политическом плане родился «третий мир». Тем не менее многие из вновь образованных государств Азии, Латинской Америки и Африки столкнулись с острыми и сложными экономическими, политическими и социальными проблемами, которые затрудняли создание подлинно суверенных национальных институциональных структур.

На повестке дня многих вновь образовавшихся государств стояла проблема отсутствия экономического развития и роста. Разительные эконо-

мические различия и диспропорции между развитыми и менее развитыми странами явились определяющей чертой того, что позже стало известно как дилемма «Север – Юг». Север состоял из промышленно развитых стран Западной Европы и Северной Америки, а НРС (независимо от того, где географически они были расположены – в Северном или Южном полушарии) составляли Юг. Различие между Севером и Югом – это нечто большее, чем просто ярлык; на самом деле оно также стало символом часто напряженного политического и экономического климата между развитыми и менее развитыми странами. Это неравенство в богатстве и процветании выступило центральным элементом новых проблем и вопросов послевоенного международного экономического порядка.

Для большинства НРС экономическое развитие имело решающее значение не только как самоцель, но и как средство обеспечения устойчивого политического развития, независимости и культурной самобытности. Проблема выбора путей развития после Второй мировой войны и особенно после завершения распада колониальных империй и деколонизации стала общей для всех стран Азии и Африки.

Выбор оказался небольшим: социалистическая ориентация или капиталистический путь. Решающее воздействие здесь оказали следующие факторы. Во-первых, социально-экономические последствия колониального прошлого, несомненно, были причиной экономической отсталости национальных экономик развивающихся стран. По этой причине политические лидеры многих НРС с некоторым подозрением относились к бывшим колониальным державам. Во-вторых, то, как многие НРС решали свои проблемы в области развития, явилось не столько ответом на политические и экономические условия колониальной эксплуатации, сколько сопротивлением культурному господству Запада. В некоторых частях развивающегося мира эти настроения помогли сформировать осторожный подход к принятию западного влияния и методов экономического развития. Эта точка зрения на развитые страны со стороны лидеров стран третьего мира оставалась довольно влиятельной и стала центральной концепцией солидарности развивающихся стран в 1970-е гг.

Третьим фактором, определившим выбор пути экономического развития многих НРС, являлась холодная война. Близость к США или к их союзникам либо исторические связи с бывшими странами-колонизаторами часто определяли политические и экономические стратегии НРС в процессе экономического развития. Аналогичным образом поддержка странами Восточного блока некоторых НРС сочеталась с предпочтением ими социалистических или по крайней мере некапиталистических стратегий развития.

Наконец, как это ни парадоксально, экономический успех развитых стран также служил веским основанием для того, чтобы некоторые НРС последовали их примеру или хотя бы приняли ориентированные на рынок рекомендации в отношении экономического развития.

Многие освободившиеся страны в политическом плане выступали против европейских стран-метрополий, но все же позаимствовали идеи европейской цивилизации и встали на путь «догоняющего» развития. Лидеры этих государств не собирались восстанавливать доколониальные порядки и традиционное общество. Они хотели создать современное передовое национальное государство, составными частями которого были бы высококоразвитая промышленность, всеобщее избирательное право, грамотность населения и его доступ к современной медицине. Отсюда вытекало и понимание главной задачи момента – преодоление отсталости, модернизация.

Ряд стран (Ангола, Афганистан, Бенин, Народная Демократическая Республика Йемен, Народная Республика Кампучия, Конго, Мозамбик, Никарагуа, Сомали (до 1977 г.), Эфиопия) не пошли за Западом, а встали на социалистический путь развития в его марксистской интерпретации.

Другая группа стран (Алжир, Бангладеш, Бирма (Мьянма), Буркина Фасо, Гайана, Гана (при Ф. Нкрума), Гвинея, Гвинея Бисау, Гренада, Египет при Г. А. Насере и раннем периоде правления А. Садата, Индонезия при Х. М. Сухарто, Ирак до начала 1980-х гг., Кабо-Верде, Ливия, Мадагаскар, Мали, Сан-Томе и Принсипи, Сейшельские острова, Сирия, Танзания, Чили при С. Альенде, Зимбабве) придерживалась немарксистских теорий социализма и не причисляла себя к странам социалистического пути развития. Со временем их стали называть «страны некапиталистического пути развития» или «страны социалистической ориентации».

В начале 1990-х гг. проблема построения социализма была вообще снята с повестки дня как ориентационная модель развития. Распад СССР и всей социалистической системы привел к невозможности социалистического выбора со стороны каких-либо иных стран. Идея же некапиталистического пути (социалистической ориентации) оказалась более жизнеспособной. Однако осуществление национализации, кооперирования, установление однопартийной политической системы в конечном итоге обернулись для этих стран разорением хозяйства, бюрократизацией, коррупцией и установлением авторитарно-диктаторских режимов, которые приводили к серии военных переворотов. В большинстве государств, избравших социалистическую ориентацию, также пришлось начинать переход к рыночно-частнособственническим отношениям и многопартийности с ярко выраженной ролью государственного сектора и регулирования, т. е. осуществлять переход к модернизации.

По какому бы пути не шли освободившиеся страны, все они столкнулись с необходимостью преодолевать традиционный уклад жизни и экономики, который и стал причиной их колонизации со стороны более развитых государств.

Отношения между развитыми и развивающимися странами. Признавая, что в индивидуальном порядке НРС не могут оказывать значительного влияния на международную систему и ее институты, ряд стран, главным образом из южных развивающихся регионов мира, предпринимает попытки сформировать коллективную самобытность. Бандунгская, или афро-азиатская, конференция 1955 г. в Индонезии рассматривается в качестве первого большого шага на пути к формированию этой самобытности и является зарождением нового подхода к развитию. Во главе с Дж. Неру из Индии, маршалом Югославии И. Брозом Тито, Х. М. Сухарто из Индонезии и Г. А. Насером из Египта главы государств развивающихся стран инициировали диалог между собой, который впоследствии привел к формированию движения неприсоединения (1961). Будучи политическим знаменем многих новых независимых НРС, движение неприсоединения расширило свою деятельность, охватив ряд стран Латинской Америки и преследуя три цели. Во-первых, оно должно было стать политическим рычагом НРС для рассмотрения инициатив, направленных против оставшихся пережитков колониализма (особенно в Африке). Во-вторых, движение должно было стать их инструментом, чтобы выйти за рамки сценария холодной войны. В-третьих, оно должно было содействовать интересам НРС.

Одним из главных вопросов для развивающегося мира являлась проблема неоколониализма, или сохранения экономического господства промышленно развитых стран над НРС. Ряд политических лидеров и представителей интеллигенции утверждали, что, хотя эпоха колониализма в основном закончилась, бывшие колонии оказались в ловушке капиталистической международной экономической системы, в которой доминируют институты и механизмы, ориентированные на развитые страны. Например, в неоколониальном духе ТНК и МНК, а также их дочерние предприятия владеют значительной частью экономических ресурсов НРС и контролируют их. Богатство и политическое влияние транснациональных корпораций, которые часто опираются на поддержку правительств своих стран, позволяют им и промышленно развитым государствам контролировать международные рынки сырьевых товаров из НРС.

Один из таких примеров – деятельность нефтяных компаний. На протяжении большей части XX в. семь крупных западных нефтяных компаний (*Exxon, Royal Dutch Shell, Texaco, Chevron, Mobil, Gulf Oil* и *British Petroleum*) контролировали разведку, переработку и поставку нефти в ряде богатых нефтью регионов. Эти семь «сестер» делили между собой доли

рынка, регулировали предложение и сохраняли контроль над ресурсами в развивающихся странах. В той или иной степени данные компании получали поддержку со стороны своих правительств. При такой политической поддержке крупнейшие нефтяные компании вели переговоры об условиях (предусматривающих определенные отчисления для принимающей страны), которые обеспечивали им контроль над разведкой и распределением нефти на международном рынке.

Доминирование ТНК и МНК дополняет ограничительная система торговли, финансов и передачи технологии, которая усугубляет экономическую уязвимость НРС и ослабляет перспективы развития. Ранее мы убедились, что международные условия торговли обязывают НРС быть производителями сырья и первичных товаров (см. гл. 2). Наименее развитые страны находятся в неблагоприятном положении из-за того, что промышленно развитые государства концентрируют у себя производство продукции с высокой добавленной стоимостью и широко используют протекционистские торговые меры. Технологические новшества и рост производительности в основном наблюдаются в развитых странах, а НРС оказываются отстающими и неспособными конкурировать в области разработки новых продуктов или производств. Жесткий правовой контроль, авторские права и лицензирование часто ограничивают доступ НРС к новым технологиям. Финансовая мощь крупных транснациональных корпораций в сочетании с влиянием развитых стран на международную финансовую систему также означает, что развитые страны, ТНК и МНК могут воздействовать на доступ НРС к средствам, предназначенным для экономического развития.

Изменение системы: ЮНКТАД и новый мировой порядок. Столкнувшись с проявлениями неокOLONИализма, все большее число НРС стали обращаться к своим членам в международных организациях в целях укрепления солидарности со странами третьего мира и стимулирования перемен в глобальной политической экономике. В 1964 г. под руководством 77 НРС (Группа 77) была учреждена конференция ООН по торговле и развитию. Данная конференция собирается примерно раз в четыре года в столице одной из НРС. Хотя с годами членский состав группы увеличился, Группа 77 является представительной организацией НРС на сессиях ЮНКТАД, которая стремится превратить ЮНКТАД в механизм диалога и переговоров между НРС и развитыми странами по вопросам торговли, финансов и другим проблемам развития. На ЮНКТАД I Группа 77 предложила заменить ГАТТ новой международной торговой организацией. В большинстве случаев развитые страны сопротивляются инициативам ЮНКТАД, когда речь идет о торговле и других видах экономической деятельности. Тем не менее через ЮНКТАД НРС постепенно смогли добиться всеобщей систе-

мы преференций (ВСП) – некоторых льгот и преференциального режима в отношении тарифов на их экспорт в развитые страны.

Организация стран-экспортеров нефти помогла привлечь внимание к проблемам Юга в 1973 г., когда этот картель, состоящий из НРС – производителей нефти, ввел эмбарго на поставки нефти в некоторые промышленно развитые страны и значительно повысил цены на нефть. Повышение их на 400 % потрясло развитые страны и временно изменило глобальный баланс политической и экономической силы. Это также осложнило решение проблем развития в НРС.

После Второй мировой войны в промышленно развитых странах (несмотря на послевоенное восстановление, или, возможно, в определенной мере благодаря ему) отмечался значительный экономический рост. Западные нефтяные компании доминировали в нефтяной промышленности от разведки до маркетинга и обеспечивали свободный доступ на рынки промышленно развитых стран. Ценовая политика картеля способствовала замедлению экономического роста и стимулировала инфляционную тенденцию в развитых государствах. С точки зрения отношений между развитыми и менее развитыми странами последние должны были получить мощные рычаги влияния. Развитые страны, будучи весьма зависимыми от стран – экспортеров нефти, обеспечивающих их энергией, не могли больше игнорировать значительное воздействие нефтедобывающих стран Юга на экономическое благополучие индустриальных стран.

Политические и экономические рычаги ОПЕК привели к шестой специальной сессии Генеральной Ассамблеи ООН в 1974 г., которая призвала к установлению нового международного экономического порядка (НМЭП). Эта программа была разработана главным образом в целях содействия ускорению темпов развития НРС и изменения неравноправного экономического баланса между НРС и промышленно развитыми странами. Считается, что перспективы развития НРС тесно связаны с более широким вопросом – характером существующего мирового экономического порядка. В отличие от предыдущих попыток НМЭП рассматривался НРС как попытка не столько скорректировать существующий международный экономический порядок, сколько поднять вопрос экономического развития на первое место в международной повестке дня, изменив соответствующие институциональные структуры и сделав их более благоприятными для решения проблем развития наименее развитых стран. НМЭП призывал:

- 1) к созданию Интегрированной программы по сырью (ИПС) для накопления запасов и контроля цен на сырьевые товары в периоды избыточного предложения и дефицита;

- 2) расширению и либерализации системы преференций;

- 3) разработке программы по облегчению долгового бремени;

4) увеличению официальной помощи со стороны богатых, развитых стран Севера менее развитым странам Юга;

5) изменению процесса принятия решений в крупных международных институтах, таких как ООН, МВФ и ВБ, чтобы дать больше голосов странам Юга и уменьшить контроль развитых государств над этими институтами;

6) укреплению экономического суверенитета НРС. Под этой эгидой было выдвинуто несколько инициатив. Ключевые среди них: обеспечение более строгого контроля НРС над своими природными ресурсами; расширение доступа к западной технологии; способность регулировать деятельность многонациональных корпораций и преференциальная торговая политика, которая позволит стабилизировать цены на сырьевые товары из НРС и обеспечить этим государствам более широкий доступ на рынки развитых стран.

Несмотря на принятие ООН данных целей, их осуществление в последующие годы оставалось неполным. Новый мировой экономический порядок оказался неэффективным в силу нескольких факторов. Главным из них было общее несогласие промышленно развитых стран, возглавляемых США, с инициативами НМЭП. Они не считали эти инициативы ключевыми для решения проблем развития НРС. Кроме того, многие критики утверждали, что эти инициативы способствуют созданию атмосферы «микроуправления» глобальной экономикой, что противоречит идеалам свободного рынка. Многие должностные лица промышленно развитых стран также рассматривали требования о создании НМЭП как политическую угрозу, призыв некоторых радикальных НРС к перераспределению глобального богатства и власти.

Хотя мировой нефтяной кризис и придал импульс сотрудничеству между НРС в поисках существенных институциональных реформ в рамках инициатив НМЭП, наименее развитые страны все еще страдали от конкурирующих и противоречащих друг другу национальных интересов, что часто подрывало их попытки наладить сотрудничество и добиться единства. Экономическая мощь ОПЕК и процветание ее государств-членов усугубляли неравномерное экономическое положение НРС. Хотя ОПЕК предоставляла небольшие займы и субсидии более бедным НРС, ее члены в большей степени были склонны отстаивать собственные узкие политические и экономические интересы, а не использовать свои коллективные силы для содействия осуществлению инициатив НМЭП.

Кроме того, международный нефтяной кризис также создал разрушительные экономические проблемы для НРС, не являющихся производителями нефти. Для многих из этих стран заметно более высокая стоимость энергии усугубляла и без того острые экономические проблемы. В результате многие из более бедных НРС все больше зависели от частных банков развитых стран и других многосторонних учреждений в плане финансиро-

вания дефицита их платежного баланса. Кумулятивным эффектом нефтяного кризиса стала глобальная рецессия, которая, возможно, нанесла более тяжелый удар по НРС, не добывающим нефть, чем по развитым странам. Это лишь отвлекло внимание от НМЭП и подорвало позиции НРС.

Важно признать, что развитие диалога между промышленно развитыми и развивающимися странами определялось фундаментальными теоретическими дискуссиями, каждая из которых представляла собой различное толкование политической экономии развития и предлагала разные его пути. Рассмотрим три *точки зрения на развитие*.

1. *Либеральная модель и экономическое развитие*. Значительная часть сопротивления развитых стран усилиям развивающихся по перестройке международной политической экономики связана с доминированием в развитии мире либеральных идей и убежденностью в эффективности либеральной модели экономического развития.

Выступая за либеральную или западную модель развития, США и другие развитые страны настаивали на том, что при активном участии и интеграции в глобальный рынок НРС в свое время будут втянуты в экономический рост. Торговля является главным стимулом – «двигателем» роста производительности и уровня доходов в НРС. Интеграция в международную экономику через торговлю должна была стимулировать рост, распространять новые технологии, генерировать инвестиции и трансформировать традиционные социокультурные практики, несовместимые с рыночным духом. В качестве «опоздавших» НРС прилагали усилия по использованию рынка для развития и индустриализации, имея явную возможность воспользоваться индустриальным опытом современных развитых стран Севера.

Согласно либеральной модели, одним из основных препятствий на пути экономического развития НРС является анемичность капитала, производительности и технологической базы экономики. К этим препятствиям следует добавить такие институциональные структуры во многих НРС, как слабая инфраструктура и система образования, а также традиционные системы культурных ценностей, которые препятствуют развитию. Таким образом, либеральная модель подчеркивает важность международных политических, экономических и структурных факторов для объяснения процесса экономического развития (или его отсутствия). Однако основное внимание в нем все же уделяется внутренним условиям в НРС, которые стимулируют или сдерживают экономическое развитие.

Одной из наиболее влиятельных либеральных трактовок проблем развития стала работа У. Ростоу «Стадии экономического роста». По мнению ее автора, менее развитые страны Юга, как и развитые страны Севера, должны претерпеть ряд изменений в своей социально-экономической системе для развития и индустриализации. Это эволюционное изменение представлено

серией этапов экономического роста, через которые проходит общество на пути к развитию: от традиционного общества до «эры высокого уровня потребления и поиска качества жизни»¹. Традиционное общество характеризуется низкой экономической эффективностью из-за отсутствия технологического развития и традиционной системы социальных ценностей, где люди ограничены жесткими социальными правилами. Повышение уровня образования и грамотности, развитие предпринимательства, инвестиции в сырье и инфраструктуру повышают уровень производительности и создают условия для экономического роста.

В стадии переходного общества ускоряются темпы роста экономики. Новые отрасли промышленности быстро развиваются по мере того, как предпринимательский дух становится доминирующим. Появление капиталистического класса ускоряет изменения, иницируя новую экономическую деятельность, индустриализацию и внедряя новые производственные процессы, и наоборот, влияние традиционных социальных ценностей ослабляется. Существующие виды экономической деятельности, такие как добыча сырья и сельское хозяйство, модернизируются. Более поздние этапы (сдвиг и стадия зрелости) характеризуются использованием передовых технологий, а также относительно высоким уровнем сбережений и инвестиций (примерно 15–20 % ВВП), что способствует достижению экономической зрелости. Страны с более высоким уровнем сбережений и инвестиций, по мнению У. Ростоу, с большей вероятностью будут расти и развиваться гораздо быстрее, чем страны с более низким уровнем сбережений. Заключительный этап эры высокого уровня потребления и поиска качества жизни характеризуется ростом сферы услуг и социальной сферы.

Характерно, что при переходе от стадии зрелости к эре высокого уровня потребления и поиска качества жизни рост материального производства замедляется, а развитие нематериальной сферы ускоряется.

Теория экономического развития У. Ростоу основывалась главным образом на историческом опыте западных стран, особенно Великобритании и США. У. Ростоу считал выделенные им этапы развития универсальными, утверждая, что в долгосрочной перспективе Юг может смоделировать процесс развития Севера. По его мнению, историческое развитие и распространение технологий неизбежно приведут к изменениям и постепенному движению по стадиям экономического роста и, как следствие, к сокращению разрыва в уровне экономического развития стран.

2. *Критический подход: теория зависимости.* К 1960 г. либеральные представления о перспективах развития многих НРС подверглись резкой критике со стороны ряда ученых, особенно в Латинской Америке. Эта критика

¹ Ростоу В. В. Стадии экономического роста. Нью-Йорк, 1961. С. 13.

либеральной модели развития исходила главным образом от экономической комиссии ООН для Латинской Америки (ЭКЛА). Например, выступая в поддержку ЮНКТАД, Р. Пребиш обратил внимание на то, что проблемы развития в странах Латинской Америки связаны не с внутренними факторами, а с факторами за пределами региона — с международным разделением труда и системой свободной торговли. Он и утверждал, что сложившаяся система международной торговли закрепила роль НРС в качестве производителей первичных товаров и сырья, в то время как развитые страны сосредоточили в своих руках производство готовых промышленных товаров. Современные критики либерального подхода обращают внимание на то, что такой характер международного разделения труда усиливает зависимость НРС от развитых стран и является причиной их бедности. Кроме того, сырьевая специализация производства также увеличивает зависимость НРС от развитых стран в отношении поступлений капитала и технологий, которые являются определяющими факторами экономического развития НРС.

Теоретики зависимости проводят различие между состояниями недоразвитости и неразвитости. Для последнего состояния характерно отсутствие развития, в то время как первое явление ведет к дальнейшему регрессу и подрыву экономики НРС, одновременно способствуя развитию их партнеров из мира промышленно развитых стран. Таким образом, недостаточное развитие НРС рассматривается как следствие их интеграции в мировую экономику и систематического давления развитых держав. Центральное положение теории зависимости заключается в том, что неразвитые государства беднеют в результате утечки их ресурсов и капитала в богатые страны.

В работе А. Франка «Капитализм и отсталость в Латинской Америке» доказано, что недостаточное развитие проистекает из колониальных порядков и европейской экспансии до начала XX в. Благодаря политическому господству колониальные державы успешно добывали сырье и ресурсы, необходимые для их развития, одновременно обедняя свои колонии. Хотя деколонизация устранила политическое доминирование европейских держав, основные экономические связи и разделение труда между ними остались в значительной степени нетронутыми, что привело к неокOLONиализму. А. Франк утверждал, что международный капиталистический экономический порядок был организован по аналогии с системой «метрополия — сателлит», в которой метрополия эксплуатировала и контролировала сателлит, выкачивая из него ресурсы¹.

Существует ряд механизмов, воспроизводящих данную взаимосвязь и усугубляющих недостаточное развитие НРС. Через транснациональные

¹ Balaam D. N., Veseth M. Introduction to International Political Economy. N. Jersey, 2001. P. 330.

корпорации прибыль, получаемую в таких странах, вывозят. Инвестиции в технологии и другие инновации часто неуместны и не способствуют повышению конкурентоспособности НРС. Обширные связи многонациональных корпораций также позволяют им обходить ограничительные и регулирующие меры в НРС. Существует также неравенство в обменных отношениях — так называемые «ножницы цен». Сравнительные преимущества НРС в области первичных товаров и сырья не приводят к росту благосостояния в этих странах, так как цены на них на международных рынках, как правило, значительно ниже цен на промышленные товары, по которым НРС вынуждены импортировать из развитых стран. Со временем это создает массовый чистый отток доходов.

Сторонники теории зависимости также считают, что и международная, и иностранная финансовая система помощи являются эксплуататорскими. Иностранные банки более богатых стран осуществляют частное кредитование. Они больше заинтересованы в приобретении выгодных условий для кредитов в НРС, чем в развитии данных государств. Такая ситуация приводит к расширению финансовой зависимости страны-должника и получению щедрых процентов иностранными банками. То же самое касается и иностранной помощи: часто политической и экономической основой для нее выступает усиление связи «доминирующий — подчиненный» между развитыми и менее развитыми странами.

В связи с вышеперечисленным приверженцы теории зависимости (они же противники либеральной теории развития) считают, что капиталистическая мировая экономика представляет собой самое большое препятствие для развития НРС. Развитие более бедных стран несовместимо с их продолжающейся интеграцией в мировую экономику. Вместо этого социалистический путь был единственным решением данной проблемы. Например, в случае с Китаем в период с начала 1960-х гг. до 1972 г. эта дилемма решалась через государственную собственность и контроль. Экономика страны главным образом перестроилась, разорвав экономические связи с развитым капиталистическим миром. Вместо этого взаимовыгодные связи с другими социалистическими странами были призваны ликвидировать эксплуататорские отношения, которые управляют капиталистической мировой экономикой, и обратить вспять процесс отсталости.

3. *Экономический национализм (реализм)*. Другие подходы к проблеме зависимости были менее радикальными. Одной из таких альтернатив является политика импортозамещения. Эта меркантилистская и националистическая (хотя и не антикапиталистическая) по своему характеру стратегия выступает за ограничение неблагоприятного внешнего влияния (например, конкуренции иностранных промышленных товаров и многонациональ-

ных корпораций) в целях содействия самообеспечению и внутреннему развитию. Вместо импорта промышленных товаров предлагается развитие местного производства. Для содействия развитию этих предприятий требуется строгий контроль импортируемых товаров в целях сокращения конкуренции из-за рубежа. Государство играет непосредственную роль в управлении стратегическими отраслями, такими как коммунальные услуги и энергетика, которые имеют основополагающее значение для ресурсной базы обрабатывающей промышленности. Как показала практика, путь импортозамещения был действительно популярным, особенно среди некоторых крупных латиноамериканских экономик.

Наконец, в результате неудовлетворенности данными моделями многие НРС приняли их сочетание. Модель самообеспечения предполагает соединение экономического роста с усилиями по более равномерному распределению доходов между людьми. Основные потребности человека и искоренение нищеты стали целями государственной политики. Связи с внешними источниками доходов через торговлю, помощь и прямые иностранные инвестиции должны способствовать реализации этих целей. Государство осуществляет контроль инвестиций в сельском хозяйстве и промышленном секторе экономики, а также проводит политические, социальные и экономические мероприятия, когда это необходимо. Конечная цель развития — это индустриальное общество с производством, достаточным для удовлетворения потребностей этого общества. Примером такой политики является опыт Танзании.

Неолиберальное соглашение по вопросам развития. В 1980-х гг., когда движение в направлении НМЭП затормозилось и попытки самоокупаемости провалились, мир вернулся к либеральным подходам к экономическому росту и развитию. В течение этого времени ряд наименее развитых стран (особенно в Африке и Латинской Америке), находившихся в чрезмерно больших долгах, столкнулись с проблемой сокращения доходов от экспорта сырьевых товаров, со снижением производительности сельского хозяйства и общим экономическим застоем. Сложилось мнение, что неолиберальная политика может стать наиболее эффективным путем к экономическому развитию (хотя, очевидно, не все согласны с данной точкой зрения). Эта концепция отчасти основывалась на успехе либеральной политики в некоторых странах, но, возможно, даже в большей степени, на неспособности других стратегий развития либо реформировать международную систему, либо обеспечить самодостаточный экономический рост. С учетом того, что НРС не могли существенно изменить международную систему и самодостаточность не представляла собой жизнеспособной стратегии, неолиберальная политика, по-видимому, являлась наилучшим вариантом для НРС, стремящихся к росту.

Танзания: эксперимент по самообеспечению

После обретения независимости в 1961 г. Танзания, как и другие НРС, стремилась к развитию путем содействия экономическому росту с помощью либеральной стратегии. Однако эти усилия были непродолжительными, поскольку данная страна не смогла решить свои острые экономические проблемы. Снижение доходов от экспорта, на который Танзания полагалась, сильно ухудшило ее финансовую стабильность. Кроме того, государство имело слабую промышленную базу, и в совокупности эти обстоятельства создали проблему безработицы и без того бедном государстве. В 1967 г. президент Танзании Дж. Ньерере предложил альтернативный подход к развитию, известный как «народный социализм и самостоятельность».

Центральное место в этом подходе занимала аграрная социально-экономическая политика, которая предполагала создание тысяч сельскохозяйственных кооперативов – аграрных деревень. В отличие от либеральной модели развития, в эксперименте Дж. Ньерере подчеркивалась и, возможно, идеализировалась традиционная африканская культура на базе сельских общин. Эти аграрные деревни рассматривались как средство построения процветающего и справедливого общества.

Однако оказалось, что крестьяне не хотели добровольно мигрировать в новые деревни, и в результате миллионы были насильственно выселены со своих мест и перевезены туда. В каждой деревне насчитывалось около 200 домашних хозяйств с собственными небольшими участками земли и коммунальными фермами, связывающими все эти хозяйства. Сельскохозяйственное производство в каждой деревне принадлежало правительству, а производство контролировалось и управлялось местным координатором.

К концу 70-х гг. XX в. значительная часть сельской жизни в Танзании претерпела изменения. Более чем в трети деревень имелись медицинские клиники, почти в половине – чистая вода, а местные школы в деревнях способствовали повышению уровня грамотности. Однако производительность труда здесь все равно отставала от ожидаемой, и, как и многие другие НРС, Танзания имела большой внешний долг. Высокие цены на нефть в 1970-е гг. привели к резкому сокращению ее доходов, в то время как экспортные поступления Танзании за тот же период сократились. Воздействие международного рынка в сочетании с низкой производительностью, неэффективной государственной бюрократией и засухой привело к острой нехватке продовольствия и ресурсов.

К концу 1980-х гг. политика «развития через народный социализм» потеряла поддержку граждан. В результате Танзании пришлось перестроить ограниченную торговую политику и все больше полагаться на помощь основных международных доноров и кредитных учреждений. По иронии судьбы, ей пришлось вернуться к тем самым международным организациям и рынку, от которых она стремилась дистанцироваться в рамках данного эксперимента самообеспечения.

Неолиберальное соглашение предполагало, что внутренняя политика НРС являлась причиной их неспособности к росту. Это явно противоречило движению НМЭП, которое воспринимало международные торговые и финансовые структуры как основную причину сохраняющейся нищеты в НРС. Неолиберальная политика рассматривала чрезмерные государ-

ственные расходы, протекционизм и политику несвободного рынка НРС как основные препятствия на пути их экономического роста. Неoliberalизм с его акцентом на приватизацию, дерегулирование и свободную торговлю послужил критикой и ответом на предполагаемые недостатки подхода НМЭП к развитию.

Многостороннее развитие и финансовые учреждения, такие как ВБ и МВФ, обычно опиравшиеся на положения либеральной модели, выдвигали жесткие требования и условия для получателей помощи*. Эти международные кредитные учреждения предписали многим НРС, остро нуждающимся во внешней помощи, программы структурной перестройки (ПСП). К числу основных требований ПСП относились: поощрение приватизации вместо прямого участия правительства в функционировании отраслей; создание стимулов для привлечения иностранных инвесторов; ослабление регулирования частного сектора; девальвация валюты в целях обеспечения конкурентоспособности местной продукции на международном рынке. В частности, МВФ и ВБ – при решительной поддержке со стороны США – рассматривали эти меры как необходимые для освобождения НРС от бюрократического и неэффективного государственного контроля и искусственного манипулирования экономикой. Фактически, открытие проблемной экономики для международной торговли и конкуренции было признано необходимым в целях стимулирования роста. Однако критики ПСП утверждают, что многие правительства в Африке и Латинской Америке считали эту политику драконовской, так как она препятствовала усилиям Юга в поиске способов перераспределения доходов на глобальном уровне и большей экономической независимости от Севера. Важно отметить, что по мере того, как неолиберализм набирал обороты в 1980–90-е гг., он приводил к ослаблению веры в роль государства при определении путей развития НРС.

Новые индустриальные страны. Начиная с середины XX в. произошли существенные изменения в структуре экономического развития ряда стран, особенно Азии и Латинской Америки. К 1980 г. Южная Корея, Тайвань, Гонконг и Сингапур были признаны экономическими «тиграми» в Восточно-Азиатско-Тихоокеанском регионе. Стремительный экономический рост этих государств привел к тому, что их стали относить к новым индустриальным странам. В начале 1990-х гг. темпы экономического роста

*Такой тип макроэкономической политики, рекомендованный руководством МВФ и ВБ к применению в государствах, которые испытывают финансовый и экономический кризис, получил название *Вашингтонский консенсус* – комплекс мер, направленных на усиление роли рыночных сил и снижение роли государственно-го сектора.

Малайзии и Таиланда также позволили рассматривать их в качестве потенциальных НИС. По иронии судьбы с 1950-х гг. большие надежды на то, что третий мир догонит индустриальные страны, основывались на ожидаемом успехе таких крупных латиноамериканских государств, как Аргентина, Бразилия и Мексика. Хотя финансовый кризис и замедление темпов роста во второй половине 1990-х гг. вызвали некоторые сомнения, успех восточноазиатских стран за последние три десятилетия XX в. был действительно впечатляющим.

Согласно данным табл. 7.1, к концу 1960-х гг. восточноазиатские НИС опережали основные латиноамериканские страны по темпам роста, хотя темпы роста в Бразилии в 1970-е гг. были сопоставимы с таковыми в Южной Корее и Гонконге. Общая картина в середине 1990-х гг. отражала схожую экономическую динамику: опережающий рост восточноазиатских стран по сравнению с их латиноамериканскими партнерами.

Таблица 7.1

**Рост реального ВВП:
отдельные восточноазиатские и латиноамериканские НИС
(совокупное годовое процентное изменение)**

Страна	Годы			
	1960–1970	1970–1980	1980–1990	1990–1995
Южная Корея	9,5	8,2	9,4	7,2
Тайвань	9,6	9,7	6,8	—
Гонконг	9,3	8,7	6,9	5,6
Сингапур	9,2	9,1	6,4	8,7
Аргентина	3,0	2,5	–0,3	5,7
Бразилия	—	8,6	2,7	2,7
Мексика	7,0	6,6	1,0	1,1
Венесуэла	6,1	4,1	1,1	2,4

Источник: Доклад о мировом развитии 1997. Государство в меняющемся мире / Всемирный банк. Нью-Йорк, 1997. С. 235.

Несмотря на то что существуют некоторые резкие экономические и исторические отличия НИС друг от друга, основной причиной таких различий в экономическом росте восточноазиатских и латиноамериканских стран могут служить принципиально разные пути развития этих двух групп. Южная Корея и Тайвань, например, приняли стратегию, известную как экспортно ориентированный рост; Мексика и Бразилия – две страны, которые применяли стратегию импортозамещения.

Ориентированный на экспорт подход основан на сочетании либеральных и меркантилистских принципов экономического роста и развития.

В нем содержится призыв к государству уделять особое внимание сравнительным преимуществам страны в отдельных секторах экономики и поощрять экспорт из этих секторов. Однако вместо того, чтобы проводить политику невмешательства государства и свободной торговли, восточноазиатские НИС настойчиво проводили особенную национальную и международную политику, которая изменила базовую структуру и функционирование их экономики. Хотя между восточноазиатскими НИС существуют конкретные различия, можно выявить и некоторые общие тенденции.

Во-первых, экспортно ориентированная политика восточноазиатских НИС предполагала изменение структуры их производства. До 1960-х гг., как и другие развивающиеся страны, Южная Корея и Тайвань начали развивать производство с акцентом на трудоемкие потребительские товары.

Для достижения данной цели соответствующие правительства ввели ограничения по меркантилистскому типу для защиты молодой обрабатывающей промышленности от иностранной конкуренции. Эта первоначальная стратегия принесла дополнительную пользу в виде повышения уровня занятости, что также способствовало стабилизации политической ситуации. Правительства предоставили значительную финансовую поддержку и стимулы для развития обрабатывающей промышленности. Стратегия, использовавшаяся в этом первоначальном стремлении создать жизнеспособный производственный сектор, не отличалась от стратегии, применявшейся Японией в начале XX в. и после Второй мировой войны.

К концу 1960-х гг. Южная Корея и Тайвань начали переходить к следующему этапу реструктуризации. В частности, эти страны увеличили свою долю на международном рынке, содействуя экспорту отечественных товаров длительного пользования.

Вмешательство государства вновь сыграло стратегическую роль в развертывании первоначальных усилий по поощрению экспорта. По-прежнему сохранялись выборочные барьеры на пути импорта товаров, хотя импорт сырья, необходимого для обрабатывающей промышленности, не подавлялся, а отдельные отечественные обрабатывающие отрасли получали налоговые стимулы для экспорта. Кроме того, проводилась девальвация национальной валюты, что делало экспорт из этих восточноазиатских стран более конкурентоспособным на международном рынке, а импортные товары – менее привлекательными для потребителей внутри страны. В некотором смысле благодаря этим мерам НИС создали сравнительные преимущества для своей продукции.

В 1970-е гг. производственный сектор Южной Кореи расширился до тяжелой (технологически интенсивной) промышленности, включая сталь, нефтехимию и автомобили. К 1980 г. эти усилия по перестройке экономики принесли свои плоды. Доля обрабатывающей промышленности в ВВП

Южной Кореи выросла с 14 % в 1960 г. до 30 % в 1980 г. и с тех пор оставалась стабильной. Доля сельского хозяйства за тот же период сократилась с 37 до 15 %, а в 1995 г. снизилась до 7 % от ВВП. В Тайване доля обрабатывающей промышленности в ВВП возросла с 26 % в 1960 г. до 40 % в 1993 г. Как и в Южной Корее, доля сельского хозяйства в ВВП Тайваня снизилась к 1993 г. с 29 до 3,5 %.

Второй важной составляющей данной ориентированной на экспорт стратегии роста, которая также рассматривается сторонниками либеральной модели в качестве важнейшего компонента развития, является поощрение высокого уровня сбережений и инвестиций (включая активные усилия в области исследований и разработок). Либеральный подход предполагает, что без необходимого капитала, базовых инвестиций в инфраструктуру, развитие ресурсов и оборудования рост был бы совершенно невозможен. Таким образом, формирование капитала имеет центральное значение для развития. В целом восточноазиатские НИС добились больших успехов в реализации конкретных институциональных и политических мер для достижения этой цели. Как видно из табл. 7.2, в 1960 г. норма сбережения четырех крупных восточноазиатских НИС была ниже нормы сбережений трех крупнейших латиноамериканских стран, однако к 1970 г. картина значительно изменилась, и норма сбережений в Восточной Азии стала соответствовать норме сбережений в крупных латиноамериканских экономиках.

Таблица 7.2

Валовые внутренние сбережения, % от ВВП

Страна	Год				
	1960	1970	1980	1986	1996
Южная Корея	1	15	25	35	34
Тайвань	13	26	—	36	—
Гонконг	6	25	34	27	31
Сингапур	—3	21	38	40	50
Бразилия	21	20	21	24	18
Мексика	18	21	25	27	23
Аргентина	21	22	24	11	18

Источник: Доклад о мировом развитии 1997. Государство в меняющемся мире / Всемирный банк. Нью-Йорк, 1997. С. 274–275.

Данному процессу способствовало сочетание ряда факторов. Например, в Южной Корее увеличение личных сбережений домашних хозяйств было одним из основных источников сбережений, чему в значительной степени содействовало повышение процентных ставок по банковским

депозитам. Правительство также оказало помощь в создании частных банков и финансовых учреждений, которые начали вытеснять традиционные и неформальные денежные рынки, широко используемые частными предпринимателями. Такая финансовая политика позволила правительству усилить финансовую стабильности в экономике. Рост финансовых учреждений в Сингапуре и Гонконге также имел решающее значение для процесса формирования капитала в этих странах. В первом случае был разработан подход, при котором правительство осуществляло жесткий контроль и надзор за финансовыми учреждениями, а во втором — опиралось на противоположный подход минимального регулирования финансового сектора.

Высокий уровень сбережений среди восточноазиатских НИС был также обусловлен поддержанием строгого контроля как за государственным, так и частным потреблением. Строгая налогово-бюджетная политика помогла держать бюджетный дефицит под контролем. В результате такой политики дефицит бюджета стал одним из самых низких в развивающемся мире, уровень инфляции в странах Восточной Азии также оставался низким по сравнению со странами Латинской Америки. В Гонконге и Сингапуре (исторически их экономика основана на свободном рынке) доля государственного сектора в 1960 г. была относительно низкой с самого начала: 7 и 8 % ВВП соответственно. В Южной Корее она снизилась с 15 до 11 % к 1979 г. и составила в среднем около 10 % в течение 1990-х гг. Такая ситуация благоприятно сказалась на поощрении инвестиций в производственный сектор экономики — именно этого добивались восточноазиатские страны с 1960-х гг.

Приток иностранного капитала и помощи в Восточную Азию являлся еще одним важным аспектом процесса формирования капитала в Южной Корее. Напряженность отношений во время холодной войны и корейская война оказали сильное влияние на приток помощи в Южную Корею и Тайвань. Зависимость первой страны от иностранной помощи была особенно сильна после корейской войны в 1950-х гг. Согласно оценкам, в 1950-е гг. около 70 % внутреннего капитала Южной Кореи и около 40 % внутреннего капитала Тайваня формировались за счет иностранной помощи. Напомним, что это был также период, когда Южная Корея и Тайвань подверглись структурным преобразованиям в производстве, используя защитные меры, чтобы оградить новые зарождающиеся отрасли легкой промышленности от иностранной конкуренции.

Во всей литературе по вопросам экономического развития образование и развитие людских ресурсов рассматриваются как важнейшие условия. Неудивительно, что успех восточноазиатских НИС привлек еще большее внимание к этим вопросам. Совокупное воздействие инвестиционных

стратегий в сфере образования и профессиональной подготовки в этих странах привело к созданию качественной рабочей силы, что повысило экономическую эффективность, содействовало гибкости в промышленности и экономическому равенству. Инициативы правительства, направленные на снижение уровня неграмотности и обеспечение надлежащего доступа к профессиональной подготовке, проявились в сравнительно высоких показателях набора в учебные заведения и государственных инвестиций в образование и систему профессиональной подготовки.

Например, государственные расходы на образование в 1972 г. составили почти 16 % от государственных расходов в Южной Корее и Сингапуре. В 1991–1995 гг. эта тенденция сохранялась, и в обеих странах государственные расходы в этой области составили в среднем около 19–21 % от общего объема государственных расходов. Азиатские НИС второй волны, такие как Малайзия и Таиланд, также вкладывали значительные средства в образование (23 и 20 % государственных расходов соответственно). В этих странах упор на образование привел к росту грамотной и квалифицированной рабочей силы, что имело важное значение для успеха промышленной и инвестиционной политики и способствовало росту производительности.

Наконец, как мы видим, государство в этих странах играло важную роль в разработке и формировании политики в области развития. Типичный пример – Южная Корея. После переворота в 1961 г. военные создали Совет по экономическому планированию, который, среди прочего, имел полномочия по контролю инвестиционной стратегии страны. Под руководством военного правительства, которое диктовало экономическую политику, Совет стал координирующим органом среди различных правительственных учреждений. Эта централизация власти способствовала ослаблению политических партий и избирательной политики в Южной Корее. Еще одним важным событием стало систематическое ослабление профсоюзов, что позволило правительству усилить контроль за выполнением экономической программы. Следовательно, восточноазиатские «тигры» не стали отодвигать в сторону государство и позволять свободной конкуренции превалировать, к чему и призывали некоторые неолибералы с начала 1980-х гг., а использовали сильный государственный аппарат для экономической перестройки и продвижения экспорта.

Феноменальный рост Японии как крупной мировой экономической державы и глобальная конкурентоспособность ее основных отраслей во многом также явились следствием активной роли японского государства. Некоторые аналитики видят в «тиграх» последователей меркантилистского подхода развивающего капитализма, основоположником которого выступает Япония. Другие идут дальше и утверждают, что регион Восточной

Азии стимулировался японскими инвестициями, опытом, технологиями и более тесной экономической интеграцией с Японией.

Как и Южная Корея, другие страны региона (например, Малайзия и Тайвань) также использовали сильную центральную власть для управления процессом своего роста. Наличие влиятельного государства, которое поддерживает капиталистическое развитие, часто рассматривается некоторыми политиками и учеными в регионе как необходимое. Роль государства считается особенно актуальной на ранних и промежуточных стадиях развития, т. е. на начальном этапе импортозамещения, а затем при переходе на стадию экспортного роста.

Таким образом, в странах Восточной Азии государство играло центральную роль в руководстве процессом перехода этих стран от роли экспортеров сырьевых товаров к роли экспортеров промышленных товаров в другие страны мира.

Опыт крупных латиноамериканских стран был совершенно иным. Но, как и в случае с Восточной Азией, на ситуацию повлиял целый комплекс факторов. Напомним, что в 1950-х гг. латиноамериканские ученые все более скептически относились к пути развития, названному «сравнительное преимущество», и эта критика стала важной основой для развития в данном регионе. Она способствовала противодействию зависимости от иностранного капитала и торговли в целях содействия развитию, что привело к ограничительной торговой политике и строгому регулированию и контролю иностранных инвестиций. Вместо этого был реализован подход, основанный на ориентации на внутренний рынок и импортозамещении. Данный подход должен был снизить зависимость от иностранного капитала, технологий и рынков путем развития отечественных отраслей.

Как руководители правительств, так и ученые были убеждены в том, что специализация на добыче сырья являлась существенным недостатком развивающихся стран региона. Неблагоприятные условия торговли превратили импорт промышленных товаров в крупную утечку иностранной валюты, которая не способствовала какому-либо ощутимому развитию. Для того чтобы это положение изменилось, такие страны, как Бразилия и Мексика, имеющие относительно хрупкую промышленную базу, должны были предпринять значительные шаги по созданию жизнеспособного и устойчивого производственного сектора. В конце концов, учитывая большой внутренний потребительский рынок в Бразилии и Мексике, смещение акцента с импорта промышленных потребительских товаров на их производство на местном уровне привело к созданию новых рабочих мест во всей экономике, улучшило неблагоприятную ситуацию с платежным балансом и способствовало экономическому развитию.

Путь импортозамещения, пройденный такими странами, как Бразилия и Мексика, можно охарактеризовать как ряд этапов, в ходе которых эти государства перешли от роли экспортеров сырьевых товаров к развитию собственной промышленной базы. Первый этап стратегии импортозамещения не отличался от этапа, которому следовали восточноазиатские НИС. К 1950-м гг. правительства Бразилии и Мексики активно участвовали в процессе поощрения местного производства потребительских товаров (полуфабрикаты, текстиль и обувь) и сокращения иностранного импорта с помощью протекционистских мер. Однако стоит отметить, что между восточноазиатскими и латиноамериканскими странами наблюдались некоторые существенные различия в стратегиях импортозамещения. Исторически сложилось так, что богатые ресурсами и сельским хозяйством страны Латинской Америки были значительно более зависимы от экспорта сырья, чем их восточноазиатские партнеры – Тайвань и Южная Корея.

Кроме того, протекционистская политика шире использовалась для вытеснения иностранной доли ее потребительского рынка в таких странах, как Бразилия, в то время как в Восточной Азии эти меры были направлены на повышение международной конкурентоспособности товаров местного производства. Таким образом, к концу 1960-х гг., когда Южная Корея продвигала свой экспорт, сохраняя при этом некоторые барьеры, Бразилия и Мексика переходили к следующему этапу стратегии импортозамещения. По иронии судьбы, вместо того чтобы уменьшить степень их зависимости от иностранного капитала, необходимы были заимствования из-за рубежа для финансирования их импортозамещения. Второй этап импортозамещения предусматривал расширение производства трудоемких потребительских товаров, а также изменение в производстве капиталоемких товаров. На данном этапе также расширилась роль правительства, увеличилось количество государственных предприятий. Это растущее присутствие государства было связано с повышением концентрации производства в руках нескольких фирм (часто государственных), которые не были столь производительными, как частные предприятия.

Однако благодаря данной стратегии Бразилия, Мексика и другие страны смогли обеспечить устойчивый экономический рост. В период с 1965 по 1980 г. среднегодовой рост ВВП Бразилии составлял 9 %. Мексика и Венесуэла отставали, но по-прежнему в среднем их темпы роста составляли 6,5 и 3,7 % соответственно. Обрабатывающий сектор в этих странах также имел более высокие темпы роста по отношению к сельскому хозяйству. Однако показатели этих государств не были такими высокими, как у ориентированных на экспорт НИС Восточной Азии. Бразилия и Мексика росли в значительной степени благодаря зависимости от внутреннего, а не от международного потребительского рынка. Это еще больше усугубило

неравенство в доходах – разрыв между имущими и неимущими увеличился. Разрыв же в доходах различных групп населения восточноазиатских стран, наоборот, сократился.

Многие защищенные протекционистскими мерами отрасли оставались неконкурентоспособными, и латиноамериканские НИС по-прежнему сильно зависели от экспорта сырьевых материалов. Государственные предприятия и большие государственные расходы в значительной степени финансировались за счет внешних заимствований (табл. 7.3), что привело к небывалому финансовому кризису в этих государствах. К 1980 г. ряд латиноамериканских стран оказались в долгах. Чрезмерные и, что более важно, неэффективные государственные расходы на реализацию политики импортозамещения усугубляли проблемы данных государств. Это выразилось, например, в замедлении экономического роста (примерно 2,7 % в год) Бразилии начиная с 1980 г. По мере того как темпы роста замедлялись, уровень инфляции в таких странах, как Бразилия, колебался в районе 100–200 % в год.

Таблица 7.3

Внешний государственный долг, млрд долл. / % от ВВП

Страна	Год				
	1970	1979	1988	1991	1995
Аргентина	1,8/7,6	8,7/8,6	48,1/57,0	63,7/49,0	89,7/33,1
Бразилия	3,2/7,2	35,0/17,7	89,8/26,3	34,4/65,0	159,1/24,0
Мексика	3,2/9,7	28,8/24,5	81,2/48,0	101,7/37,0	165,7/69,9
Венесуэла	0,7/6,6	9,8/20,0	25,4/41,1	116,5/29,0	35,8/49,0

Источники: Доклад о мировом развитии 1997. Государство в меняющемся мире / Всемирный банк. Нью-Йорк, 1997. С. 282–283.

Под давлением внутренних и международных кредитных учреждений Бразилия начала сворачивать политику импортозамещения. Приватизация экономики была одним из главных условий снижения тарифов. В результате со временем экспорт Бразилии вырос. В начале 1990-х гг. также возросли иностранные инвестиции. Однако контроль инфляции стал самой большой проблемой страны. Неспособность правительства обуздать расходы и привести в порядок свой бюджет оказала значительное давление на инфляционную спираль. Чтобы контролировать инфляцию, Бразилия с середины 1980-х гг. претерпела пять валютных изменений в течение десяти лет. До настоящего времени эта одна из крупнейших экономик мира пытается изменить курс и перейти от стратегии, ориентированной на внутренний рынок, к развитию.

7.3. Наименее развитые страны Африки как мировая проблема: поиск путей развития

Проблема развития, несомненно, наиболее остро стоит в Африке. Неудивительно, что здесь больше всего НРС, которые находятся в тяжелом положении. Масштабы проблемы в этих НРС непосредственно связаны с отрицательными показателями развития их экономик. Хотя каждый случай уникален, существует ряд очевидных моментов, затрагивающих многие НРС.

Как и НИС, НРС в Африке также стремились к развитию. Однако эксперты считают, что «говорить о стратегиях развития в Африке весьма сложно... поскольку как минимум не понятно, имеют ли африканские страны стратегию, которая поддается определению»¹.

Причиной отсутствия последовательной и определенной стратегии может являться отсутствие устоявшихся и законных политических институтов, способных содействовать проведению устойчивой политики во многих из этих НРС. Хотя наиболее насущные проблемы в Африке сегодня носят экономический характер, правительства стран континента больше озабочены политической ситуацией. Один из основных показателей — это огромные ресурсы, которые были направлены на вооружение и другие репрессивные меры. Таким образом, политический аспект постоянно конкурирует с приоритетами экономического развития. В регионе, которому трудно обеспечить минимальный уровень жизни для своих граждан, такое распределение ресурсов действительно обходится очень дорого.

Историческая связь многих африканских стран с международной экономикой продолжает оказывать влияние на судьбу этих НРС. С первых дней колониальной эры за экономиками африканских стран закрепились аграрная специализация, а также специализация на производстве первичных (сырьевых) товаров (в основном предназначенных для внешнего потребления). Хотя это «сравнительное преимущество» по своей сути не наносит ущерба, почти полная зависимость от экспорта первичных (сырьевых) товаров делает НРС неизменно уязвимыми перед нестабильностью цен и неблагоприятными условиями торговли этими товарами на международном рынке.

Большинство НРС не смогли заметно диверсифицировать структуру своей экономики. В целом сельское хозяйство в Африке составляло 47 % от ВВП в 1965 г. и снизилось до 38 % к 1984 г. Доля промышленности в ВВП за тот же период увеличилась с 15 до 16 %. В Азии сельское хозяйство за это же время сократилось с 42 до 36 % ВВП, а доля промышленности возрос-

¹O'Brian R., Williams M. Global Political Economy. Evolution and Dynamics. P. 295.

ла с 28 до 36 %. Эта зависимость от сельского хозяйства усугублялась чрезмерной зависимостью данных стран от производства сырьевых товаров. Например, доля сырьевых товаров в Замбии и Бурунди в 1970-е и 1980-е гг. превышала 90 %. Одним из немногих исключений выступала Нигерия. Чтобы преодолеть аграрный характер экономики и классифицироваться как страна со средним уровнем дохода, она стала чрезмерно зависимой от нефти, на которую приходилось 90 % экспорта. По этой причине диверсификация остается одним из главных приоритетов для большинства африканских НРС.

Кроме того, экономический кризис усугублялся постоянным финансовым кризисом. После нефтяного кризиса 1970-х гг. бремя задолженности НРС в Африке неуклонно и резко возросло с 25 % в 1975 г. до 76 % в 1987 г. Конечно, долговой кризис касался не только африканских НРС, но его бремя для этих стран являлось особенно тяжелым, поскольку многие НРС столкнулись с сокращением экспортных поступлений. Международный валютный фонд попытался вывести эти экономики из такой ситуации, настаивая на ликвидации чрезмерных государственных расходов, сельскохозяйственных субсидий и искусственного валютного контроля. Несмотря на некоторое движение в этом направлении, скептики настаивают на том, что до тех пор, пока цены на сырьевые товары на международном рынке не восстановятся, финансовое положение этих стран существенно не улучшится.

Мы также не можем игнорировать сложные экологические и другие проблемы и конфликты, которые формируют историю региона. Очевидно, что эти факторы определили перспективы его развития. Типичным примером является Судан, вся история которого сопровождалась этнической, религиозной и племенной напряженностью. Суданцы изо всех сил старались поддерживать хрупкий баланс между их в основном натуральным сельским хозяйством и экологией региона. Однако ненадлежащее использование импортных технологий и рост производства сырьевых товаров на экспорт нанесли ущерб натуральному хозяйству и производственному потенциалу пахотных земель. Разрушительные последствия этнических конфликтов за политический контроль или выживание еще более усугубили проблему экологии и производительности. В 1984 г. более 4 млн человек были вынуждены покинуть свои дома и столкнуться с усиливающейся нехваткой продовольствия. Хотя экономические издержки в этой стране велики, человеческие издержки до сих пор остаются неизмеримыми.

В 90-е гг. XX в. межэтническое насилие между Хуту и Тутси в Руанде привлекло внимание мировой общественности к некоторым опасностям глубоко укоренившихся этнических разногласий во многих частях Африки.

Этнические столкновения по-прежнему представляют собой серьезное препятствие на пути к стабильности и часто возобновляются в результате изменений в экономических или политических условиях в некоторых частях континента. Опыт НРС в Африке служит наглядной иллюстрацией сложного переплетения действий МНК, местных социально-политических условий, стратегий экономического выживания и окружающей среды.

7.4. Модификация стратегий развития в условиях глобализации и глобальных цепочек стоимости: модернизация вместо индустриализации

Важнейшие изменения в экономике и политике развивающихся стран, включая стратегию и политику развития, сегодня связаны с их участием в процессах транснационализации производства и ГЦС¹.

Тот факт, что в условиях МРПП и ГЦС странам не нужно стремиться к полномасштабной индустриализации, а можно ограничиться «фрагментированной» индустриализацией в рамках ГЦС, которая представляет собой не развитие отдельных отраслей промышленности, как это было в прошлом веке в рамках «классической» индустриализации, а развитие отдельных ниш/подсекторов в той или иной отрасли промышленности. Это позволяет развивающимся странам занять свое место в ГЦС и получать связанные с этим экономические и социальные выгоды, существенно изменяет приоритеты их развития, а также открывает новые возможности для преодоления отсталости².

Данная ситуация повлияла и на терминологические аспекты описания индустриализации. В настоящее время и международные организации, и отдельные ученые вместо термина «индустриализация» все чаще используют понятие «модернизация» (*upgrading*), подчеркивая таким образом особенность современной индустриализации в контексте ГЦС.

Развивающиеся страны в целом, в том числе и самые бедные, во все возрастающей степени участвуют в ГЦС. Об этом свидетельствует рост доли глобальной торговли добавленной стоимостью, которая приходится

¹World Development Report 2020. GVCs: Trading for Development in the Age of Global Value Chains [Electronic resource]. URL: <https://openknowledge.worldbank.org> (date of access: 11.12.2020).

²Доклад о торговле и развитии 2016. Структурная трансформация в интересах всеохватывающего и устойчивого роста [Электронный ресурс] / ЮНКТАД. Женева, 2016. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/tdr_2016_ru.pdf (дата обращения: 11.12.2020).

на развивающиеся экономики: она выросла с 20 % в 1990 г. до 30 % в 2000 г. и более чем до 40 % в 2010 г.¹ В данном случае речь идет о внутренней добавленной стоимости (ВДС), которая является одним из важнейших показателей интеграции страны в ГЦС.

Степень интеграции стран в ГЦС, как мы знаем, зависит от ряда факторов: размер национальной экономики, товарная структура национального экспорта, положение в цепочке стоимости и др. Поскольку развивающиеся страны, как правило, являются небольшими экономиками с точки зрения размеров ВВП (за исключением Китая и Индии), то у них есть тенденция к высокой вовлеченности в ГЦС. С точки зрения товарной структуры экспорта страны, обладающие большими запасами природных ресурсов, таких как нефть, газ и другие (например, Саудовская Аравия), имеют тенденцию к более высокой доле НДС, поскольку производство их экспортных товаров находится в самом «начале» ГЦС и в меньшей степени нуждается в импорте зарубежных компонентов. Аналогичным образом государства, обладающие возможностями для экспорта услуг (например, Индия), имеют тенденцию в значительной степени полагаться на внутреннюю добавленную стоимость.

Специфика экспортной торговли страны также накладывает отпечаток на долю НДС в экспорте. Государства с высокими долями транзитной торговли (торговли, основанной на реэкспорте), такие как Гонконг, Сингапур, будут иметь более высокие доли зарубежной добавленной стоимости (ЗДС) и более низкие доли НДС в валовом экспорте. В итоге комбинация этих факторов объясняет степень участия государств в ГЦС, уровень доли НДС в экспорте той или иной страны. Однако эти факторы часто действуют разнонаправленно, и в результате страны с очень различными характеристиками могут иметь одинаковые показатели участия в ГЦС. Именно поэтому при оценке участия государств в ГЦС в большей степени исследователи и политики полагаются не на абсолютное значение, а на динамику показателей².

Благодаря участию в ГЦС страны получают возможность не только стимулировать экономический рост, экспорт и занятость, но и проводить модернизацию экономики. Глобальные цепочки стоимости могут вносить вклад в экономическое развитие напрямую через рост ВВП и создание рабочих мест, распространение технологий и развитие производственных навыков работников, а также через предоставление возможностей (непрямой эффект) для промышленной модернизации.

¹ Доклад о мировых инвестициях 2013. Глобальные цепочки стоимости: инвестиции и торговля для развития. С. 133.

² Волгина Н. А. Изучение глобальных цепочек стоимости: роль международных организаций // Вестн. междунар. организаций. 2020. Т. 15, № 2. С. 265.

Все вышеперечисленные выгоды и благоприятные последствия не являются автоматическими, более того, положительные эффекты для страны в целом могут сопровождаться негативными эффектами для участвующих фирм, и наоборот¹.

Так, широко распространена точка зрения, согласно которой странам необходимо поощрять создание ВДС, поскольку именно эта часть национального экспорта формирует ВВП и приводит к росту прямых эффектов, а также положительно влияет на рост ВВП на душу населения. Однако ситуация не так проста. По оценкам ЮНКТАД, положительные эффекты ВДС во многом зависят от ЗДС, в частности: от степени использования импортируемых компонентов; роли иностранных филиалов, которые участвуют в создании ВДС; политики многонациональных предприятий (МНП) в отношении репатриации прибылей в страну базирования и трансфертного ценообразования. Очевидно, что вклад ВДС в создание дохода в ГЦС может быть ограничен вследствие использования ЗДС: чем больше доля ЗДС, тем меньше доля ВДС. В развивающихся странах в среднем уровень ЗДС в экспорте составляет около 25 % и, соответственно, уровень ВДС – 75 % от валового экспорта². ЮНКТАД приводит очень интересные данные о структуре ВДС в развивающихся странах: 40–50 % ВДС создается местными фирмами; 25–35 % – зарубежными филиалами МНП. Внутренняя добавленная стоимость, созданная местными фирмами, распределяется следующим образом: 15–20 % – это возмещение труда и капитала, а 15–20 % – доходы фирм. Актуален вопрос: как распределяется добавленная стоимость, созданная в государстве зарубежными филиалами МНП? Часть ее идет на уплату корпоративных налогов на доходы в принимающей стране; определенная доля реинвестируется в проекты в принимающей стране; часть выводится в страну базирования МНП. При этом, по оценкам ЮНКТАД, достаточно большая доля ВДС, созданная иностранными филиалами, остается в государстве³. Данный вывод имеет большое практическое значение для правительств принимающих стран, которые опасаются непомерных выводов прибылей за границу.

Вместе с тем ориентация на увеличение доли ВДС в экспорте не всегда является наиболее желаемой целью национальной экономической политики. В валовом экспорте следует различать долю ВДС и объем ВДС. Очень часто увеличение доли ЗДС, связанной с зарубежными филиалами, помогает расширить производство и экспорт, увеличив при этом и абсолютный объем ВДС и абсолютный объем ВВП. При этом доля ВДС в экспорте мо-

¹ Доклад о мировых инвестициях 2013. Глобальные цепочки стоимости: инвестиции и торговля для развития С. 148.

² Там же. С. 148–149.

³ Там же. С. 151.

жет снижаться. Так, в странах с высокой долей ВДС экспорт составляет не более 20 % от ВВП (это относительно низкий показатель)¹, и наоборот, абсолютный вклад торговли добавленной стоимостью в некоторых экономиках может быть весьма значительным, даже когда доля ВДС в экспорте невелика. Это как раз случай отдельных быстро развивающихся стран Восточной и Юго-Восточной Азии. В этой ситуации участие в ГЦС достигается за счет использования импортируемых промежуточных товаров и услуг, т. е. за счет высокой доли ЗДС. Такая стратегия может быть особенно успешной и эффективной для малых экономик с формирующимися рынками².

Важным фактором, определяющим стратегию развития, является и участие стран в РЦС. Наиболее масштабная региональная цепочка стоимости — «Азиатская фабрика» с особой ролью Китая в региональных производственных процессах. Участие развивающихся стран в таких региональных цепочках стоимости приводит к усилению региональной взаимосвязанности и взаимозависимости стран. Этим процессам в немалой степени способствует региональная интеграция, которая минимизирует торговые и инвестиционные барьеры. Участие в РЦС создает благоприятные возможности для местных фирм. Вместе с тем не все страны в равной степени участвуют в цепочках создания стоимости и получают от этого выгоды; в результате такого неравномерного участия выгоды распределяются также неравномерно³.

Так, на обрабатывающую промышленность приходится большая часть внутрирегиональной торговли добавленной стоимостью: в 2011 г. доля ВДС в промышленном экспорте составила около 60 %, при этом в данном процессе лидирует электронная промышленность⁴. Кроме электроники, торговля внутри АСЕАН также сконцентрирована на таких ключевых продуктах, как автомобили, автомобильные части и компоненты, машины и оборудование, пальмовое масло. Интенсивные с точки зрения технологий электронные части и компоненты производятся в относительно развитых странах региона, таких как Республика Корея. Сборка же этих промежуточных компонентов в финальный продукт происходит обычно в странах с формирующимися рынками, таких как Китай или Вьетнам⁵.

¹ Доклад о мировых инвестициях 2013. Глобальные цепочки стоимости: инвестиции и торговля для развития. С. 151.

² Там же. С. 152.

³ Волгина Н. А. Изучение глобальных цепочек стоимости: роль международных организаций. С. 268.

⁴ The Association of Southeast Asian Nations Investment Report. 2013–2014. FDI Development and Regional Value Chains [Electronic resource]. P. XIII. URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/unctad_asean_air2014d1.pdf (date of access: 11.12.2020).

⁵ Asia-Pacific Trade and Investment report. Supporting Participation in GVCs [Electronic resource]. P. XXX. URL: <https://www.unescap.org/sites/default/files/Full%20Report%20-%20APTIR%202015.pdf> (date of access: 11.12.2020).

Региональные цепочки стоимости в странах Азии динамично развиваются, охватывая все большее число компаний, стран, а также все более широкий ряд продуктов. По оценкам АСЕАН, экспансия и расширение операций МНП в регионе приводит к росту возможностей для местных фирм в производстве ресурсов и промежуточных компонентов, которые используются в рамках азиатских РЦС. Кроме того, существенный вклад в быстрое и активное развитие РЦС вносит региональная интеграция. Это приводит к усилению производственных, инвестиционных, торговых и бизнес-связей¹.

Даже небольшие развивающиеся страны могут быть важными «игроками» в РЦС, специализируясь на определенной стадии производственного процесса со значительными выгодами для развития. Однако, несмотря на то что международная фрагментация открывает возможности практически для всех государств, в настоящее время торговля, связанная с региональными и глобальными цепочками стоимости в Азиатско-Тихоокеанском регионе, отличается высокой концентрацией. Так, более 90 % таких торговых потоков приходится на 10 стран: Австралию, Китай, Японию, Индию, Индонезию, Малайзию, Республику Корею, Сингапур, Таиланд и Турцию. Страны с низкими доходами, таким образом, ограниченно участвуют в процессе торговли добавленной стоимостью, преимущественно в секторе производства одежды и обуви в основном из Бангладеш и Камбоджи².

Еще одна особенность фрагментации производства в Азии — растущее использование услуг в промышленном экспорте азиатских стран. В промышленном экспорте в наибольшей степени участвуют услуги, связанные с дистрибуцией, а также бизнес-услуги. Хотя внутренние источники услуг пока остаются преобладающими, роль зарубежных услуг для национального промышленного экспорта возрастает. Этому способствует политика либерализации торговли услугами, проводящаяся в регионе, поскольку значительная часть импорта услуг приходится на развитые страны³.

Выгоды от участия в РЦС распределяются неравномерно. В наибольшей степени сегодня выгоды от этого процесса в Азиатско-Тихоокеанском регионе получают Китай и Республика Корея.

Африканский регион продолжает характеризоваться отсталой структурой экономики, невысокими доходами и низким уровнем жизни в подавляющем большинстве стран. При этом интеграция в цепочки добавленной стоимости рассматривается как способ, облегчающий проведение индустри-

¹The Association of Southeast Asian Nations Investment Report ...

²Там же. Р. XXXI.

³Волгина Н. А. Изучение глобальных цепочек стоимости: роль международных организаций. С. 272.

стриализации в африканских странах в целях социально-экономического развития, что позволит диверсифицировать экономику и повысить доходы населения¹. В отличие от азиатского региона доля Африки в торговле добавленной стоимостью мала, хотя и возрастает: с 1,4 % в 1995 г. до 2,2 % в 2011 г., что означает 60 %-ный рост, однако понятно, что он идет от очень малой базы². Значительная доля африканской интеграции в ГЦС принимает форму так называемой форвардной интеграции африканского минерального экспорта как сырьевого ресурса для зарубежной обрабатывающей промышленности, что предполагает высокую долю ВДС. Характерно, что рост участия Африки в ГЦС идет крайне неравномерно с отраслевой точки зрения, в первую очередь он отмечается в секторах минерального и сельскохозяйственного сырья, слабо затрагивая другие области. При этом доля ЗДС в африканском экспорте растет быстрее, чем ВДС, что является положительным моментом, отражающим постепенное включение африканских стран в ГЦС. Основная проблема для африканских стран, по оценкам экспертов, состоит в том, чтобы обеспечить максимально позитивное влияние ГЦС на инклюзивное социально-экономическое развитие региона, в частности через продвижение процессов индустриализации и модернизации в рамках «нишевой» индустриализации³.

Многонациональные предприятия постоянно реструктурируют свои цепочки, и африканские страны имеют возможность включиться в них, если будут обладать необходимыми навыками и специализироваться на нужных МНК задачах или продуктах.

Успех модернизации зависит от различных факторов⁴:

- структуры управления в цепочке стоимости, т. е. распределения рыночной власти и полномочий, что обуславливает размещение финансовых, материальных и человеческих ресурсов и перемещение внутри цепочки;
- типа цепочки стоимости. Более открытые, «простые», цепочки с низким уровнем сложности производства, например производство одежды, обладают низким порогом вхождения в них, однако модернизация может быть сложной, поскольку конкуренция между поставщиками на каждой стадии очень жесткая и большая часть добавленной стоимости «забирается» лидирующими фирмами, которые контролируют дистрибуцию и мар-

¹ Волгина Н. А. Изучение глобальных цепочек стоимости: роль международных организаций. С. 272.

² African Economic Outlook: Global Value Chains and Africa's Industrialisation. [Electronic resource]. P. 137. URL: www.un.org/en/africa/osaa/pdf/pubs/2014afrecooutlook-afdb.pdf (date of access: 11.12.2020).

³ Волгина Н. А. Изучение глобальных цепочек стоимости: роль международных организаций. С. 275.

⁴ Там же.

кетинг. Более сложные и информационно-интенсивные цепочки в таких секторах, как фармацевтика и автомобилестроение, трудны для вхождения, однако потенциал для выстраивания отношений между местными и зарубежными фирмами и возможности для модернизации значительно выше по сравнению с простыми цепочками.

Помимо благоприятных возможностей, существуют и угрозы интегрирования в цепочки стоимости для местных африканских «игроков»: угроза так называемых вынужденных, или связанных, взаимоотношений (*captive relationships*) между «игроками» локальной цепочки стоимости, куда входят местные и зарубежные компании (в Африке такие ситуации возможны преимущественно в сельскохозяйственных цепочках); угроза быть «запертыми» в звеньях ГЦС с низкой добавленной стоимостью, что сопровождается более низкими доходами для местных производителей, например рыбаков. Они получают более низкие закупочные цены от зарубежных фирм или посредников. Это приводит к ограничению дополнительных положительных эффектов для национальной экономики и угрозе экономической и социальной деградации уже в контексте ГЦС¹.

Условием реализации положительных эффектов интеграции в ГЦС, за которыми должен последовать экономический рост, является проведение модернизации. Без модернизации риски интеграции в ГЦС могут привести к потере деятельности по созданию добавленной стоимости, что выражается в сокращении и доли, и объема ВДС. Это происходит в случаях, когда вхождение в цепочку разрушает существовавшие прежде производственные связи. Например, ряд африканских стран производили как одежду, так и хлопок, но они потеряли свою текстильную индустрию вследствие неуспешной конкуренции с азиатскими фирмами. Что еще опаснее, могут развиваться и процессы социальной деградации в результате снижения занятости и сокращения заработных плат по мере того, как происходит реструктуризация и трансформация африканской экономики в ходе интеграции в ГЦС.

Общие рекомендации специалистов сводятся к следующему: политика должна принимать во внимание специфику той цепочки, в которую страна хочет интегрироваться; получение максимально возможных выгод от ГЦС требует, чтобы наилучшее окружение для цепочек стоимости с наивысшим потенциалом было предоставлено без ущерба для других цепочек; сотрудничество между общественным и частным секторами — решающий фактор для использования ГЦС в целях развития; ГЦС не панацея для структурной трансформации и инклюзивного роста, необходимо использовать и другие

¹ Волгина Н. А. Изучение глобальных цепочек стоимости: роль международных организаций. С. 275.

возможности; при интеграции в цепочки стоимости (исключительно важно для Африки) нужно принимать во внимание экологические соображения; наконец, основные движущие силы участия развивающихся стран в ГЦС являются специфическими для каждой страны и каждой отрасли¹. Эти выводы остаются актуальными и сегодня.

Особенно впечатляющих успехов среди развивающихся стран достиг *Китай*, претендующий сегодня на роль второй экономики в мире. Что же послужило основой такого успеха и каковы особенности модернизации в этой стране? Неолиберальной модели модернизации (Вашингтонский консенсус) Китай противопоставил собственную модель, получившую название Пекинского консенсуса (в противовес Вашингтонскому) либо «социализм с китайской спецификой» (в противовес опыту построения социализма в других странах), ориентированную на устойчивое, сбалансированное и качественное развитие с учетом национальных особенностей.

Первоначально Китай руководствовался стратегией догоняющего развития, которая в целом оказалась эффективной. Такая стратегия использовалась и другими восточноазиатскими НИС — «азиатскими тиграми» (Кореей, Тайванем, Сингапуром и Гонконгом). Ее характерные черты следующие:

- ориентация экономики, особенно промышленности, на экспорт;
- использование дешевой рабочей силы;
- привлечение иностранных инвестиций и создание для этого условий, а также активный импорт технологий;
- высокая доля инвестиций в ВВП (доля накопления очень высокая — от 30 до 40 % и более);
- активное, но в разной степени, участие государства в развитии экономики;
- создание особых экономических зон в Китае и некоторых других странах;
- авторитарность разной степени и/или однопартийная модель, что создает стабильность в стране, а это важно для привлечения капитала².

Данная модель обеспечила высокие темпы экономического роста на длительный срок за счет привлечения капитала и технологий, дала возможность повысить технологический уровень и производительность труда. В итоге произошла модернизация страны, быстрый рост урбанизации и постепенный рост уровня жизни населения. Однако по мере роста ВВП

¹ Волгина Н. А. Изучение глобальных цепочек стоимости: роль международных организаций. С. 280.

² Гринин Л. Е. Китайская модель и перспективы лидерства Китая в мире [Электронный ресурс] // Век глобализации. 2012. № 2 (10). URL: <https://www.socionauki.ru/journal/articles/147953> (дата обращения: 11.12.2020).

на душу населения и внутреннего потребления темпы роста в странах восточноазиатской модели замедляются. Для ряда аналитиков это служит весомым основанием предполагать, что по достижении Китаем определенного уровня ВВП на душу населения (не более 10 тыс. долл.) темпы его развития также начнут замедляться.

Китай обладает рядом особенностей, позволивших ему создать собственную модель развития, которая имеет как сильные, так и слабые стороны и, возможно, определит дальнейшую траекторию развития этой страны, а также обоснованность ее претензий на роль одного из центров силы в глобальной политической экономике.

Важнейшая отличительная особенность Китая – огромное население и большая территория, что уже делает эту страну супердержавой. Вторая особенность – наибольшая из всех стран роль государства при господстве компартии. Эта роль ключевая в китайской модели, именно она и определила возможность проведения реформ. Третья черта – особое положение крестьянства, которое лишено прав собственности на землю и многих гражданских прав, что позволяло (и все еще позволяет) использовать ресурсы аграрного сектора для экономического роста и целей государства. Четвертая особенность – большая роль этнического китайского иностранного капитала и наличие целых государств с китайским населением (Гонконг, Макао, Тайвань и в значительной мере Сингапур). Несомненно, без этого приток иностранного капитала в Китай был бы намного меньше, поскольку огромная, а периодами и большая часть иностранных инвестиций, по-прежнему идет через этот канал.

Вышеперечисленные базовые особенности китайской модели (прежде всего решающая роль государства при послушном и бесправном населении) были подкреплены и другими характеристиками, которые являются как составляющими успеха Китая, так и его потенциальными слабостями, а именно:

- дешевая экология (отсутствие должной заботы об охране окружающей среды);
- дешевая социальная политика, которая мало обременяет государство (возможность для государства до сих пор отказываться от своих обязанностей в отношении пенсий и пособий для огромной части населения; плата за обучение и медицинское обслуживание; низкий уровень безопасности на производстве и т. п.);
- политика ограничения рождаемости, которая снижает затраты на подрастающее поколение;
- низкий курс юаня, способствующий экспорту. Низкий курс также уберег Китай в 1997 г. от кризиса, в то время как целый ряд других стран Юго-Восточной Азии сильно пострадали от завышенного курса своих валют;

- сверхвысокая доля ВВП, идущая на накопление, что позволяет делать большие инвестиции и поддерживать высокие темпы роста, но возможная лишь при такой же высокой степени присутствия государства в экономике; как в Китае;

- целенаправленная политика государства в области низких тарифов на энергию и сырье, создание инфраструктуры, повышение производительности труда, инновационности, степени открытости страны и т. д.¹

В рамках данной модели Китаю удалось достичь впечатляющих успехов в экономическом росте. Важнейшими факторами этого роста эксперты называют прежде всего квалификацию китайского руководства, а также концентрацию государственного аппарата и общества в целом на успехе и росте. В Китае произошла фетишизация роста. В качестве фактора последнего необходимо выделить упомянутое выше постоянное расширение возможностей для развития иностранного и (в меньшей степени) отечественного предпринимательства.

Другие постоянные факторы экономического роста:

- чрезвычайно высокий уровень инвестиций (в отдельные годы до 50 % от ВВП);

- большой приток иностранного капитала;

- рост производительности труда, хотя тут далеко не все однозначно.

Тем не менее в целом, благодаря постоянной технической модернизации, этот рост весьма впечатляющий, хотя в сравнении с развитыми странами производительность труда в Китае еще очень низка, а в сельском хозяйстве она отстает в десятки раз.

Важнейшими ресурсами китайского роста также послужили: огромный и длительное время неисчерпаемый рынок дешевой рабочей силы и так называемый демографический дивиденд (в связи с уменьшением рождаемости и молодой структурой населения); богатые запасы отдельных видов природных ископаемых (уголь, железная руда, нефть, редкие металлы и др.); наконец, дешевая экология и социальная политика (в связи как с относительно молодой демографической структурой населения, так и с возможностью игнорировать нужды населения).

Движущими силами в инвестировании и расширении производства выступают прежде всего иностранные корпорации. Что касается частных местных предпринимателей, то их значимость в Китае ниже, чем в развитых странах, так как они лишены доступа к кредитам и ограничены многими запретами. Но наибольшее значение (как в прямых инвестициях, так и в деле их привлечения) имеет деятельность властей всех уровней: от центрального правительства, определяющего основные приоритеты,

¹ Гринин Л. Е. Китайская модель и перспективы лидерства Китая в мире.

пропорции и наиболее дорогостоящие проекты, через уровень провинций (которые, однако, по населению превосходят крупные европейские страны), затем на уровне округов, уездов и до волостей. Таким образом, имеется многоуровневое участие государства (и партии) в развитии производства, в сфере инвестиций. При этом существует конкуренция на всех провинциальных и местных уровнях за инвестиции и высокие показатели роста. По подсчетам экспертов, эти внутренние инвестиции дают 40 % роста, в то время как вклад экспортного сектора и ПИИ составляет примерно 30 %¹.

Наконец, мощным двигателем роста выступают крупные (в том числе занимающие монопольное положение) государственные корпорации, стремящиеся инвестировать свою прибыль в новые проекты, которые потом утверждаются и контролируются государством с помощью кредитов и прочих экономических и административных рычагов.

Таким образом, в Китае имеется многоуровневая система движущих сил роста, в известной мере уникальная, в которой, в отличие от развитых стран, главными являются государственные корпорации, местные власти и иностранный бизнес, а не отечественный частный капитал. Это объясняет особенности китайских инвестиций.

Китайская экономика, несмотря на то что ее технологический и инновационный уровень повышается, в целом остается экстенсивной, слишком ориентированной на экспорт, основанной на высокой доле инвестиций. При этом она продолжает быть чрезмерно ресурсо- и энергозатратной, экологически грязной.

В современных условиях Китай предпринимает попытки перейти от сложившейся модели (догоняющего роста) к инновационной (прорывного роста) и преодолеть тенденцию к замедлению темпов экономического роста. Если это удастся, то Китай может реализовать свое притязание на роль нового влиятельного «игрока» в глобальной политико-экономической системе.

7.5. Основные итоги, тенденции и перспективы развития

Важнейшей тенденцией явилось ускорение экономического развития развивающихся стран в 2000-е гг. Согласно критерию, принятому Всемирным банком и ООН, доля людей на планете, живущих в экстремальной бедности, за последнюю четверть XX в. уменьшилась более чем втрое — до 1/10. Однако степень этого развития для разных стран различна. По расчетам экспертов, сокращение бедности произошло на 4/5 за счет быстро растущих стран Восточной Азии (менее трети мирового населения), в которых

¹ Гринин Л. Е. Китайская модель и перспективы лидерства Китая в мире.

экстремальная бедность сократилась в среднем с 59–61 до 4–7 %. В то же время по странам Южной Азии и Африки южнее Сахары, в которых проживает почти 2/5 жителей планеты, показатель снизился лишь вдвое и все еще превышает четверть населения. При этом в НРС, 4/5 из которых расположены в этих двух регионах, доля критически бедных людей уменьшилась всего на треть и составляет более 2/5¹.

По ряду характеристик человеческого развития НРС в целом постепенно подтягиваются к ДРС. Показатель средней продолжительности предстоящей жизни от рождения вырос с 48 и 62 лет в 1980 г. до 64 и 72 лет в 2015 г. соответственно, а грамотности взрослого населения – с 38 и 65 % до 63 и 87 % соответственно. Среднее невзвешенное по двум показателям по НРС, отнесенное к уровню ДРС, увеличилось с 2/3 до 4/5. По среднему количеству лет обучения взрослого населения, которое соответственно повысилось с 1,6 и 4,5 года до 4,2 и 6,9 года, также происходило подтягивание НРС к ДРС (с 1/3 до 3/5). Однако более чем втрое увеличился абсолютный разрыв в показателе охвата молодежи обучением в высшей школе (в НРС и ДРС показатели составляли в 1980 г. 2,5 и 7,5 % и в 2012 г. – 8–9 и 27 % соответственно). В первой половине 2010-х гг. в группе НРС полное и неполное среднее образование имела 1/5 взрослого населения, в ДРС – почти 3/5, в развитых странах – 9/10. Доля взрослого населения в НРС, имеющая высшее образование (3–4 %), примерно втрое меньше, чем в среднем по ДРС и почти в 10 раз меньше, чем в развитых странах. По числу заявок на патенты в расчете на миллион человек разрыв между ДРС и НРС вырос в последние три с половиной десятилетия более чем в 20 раз. По ИЧР в первые 15 лет XXI в. НРС и ДРС стали подтягиваться к развитым государствам примерно вдвое быстрее, чем в предыдущие два десятилетия. В результате значения их ИЧР, отнесенные к уровню развитых стран, увеличились соответственно с 41,5 и 63 % в 1980 г. до 56 и 77 % в 2014–2015 гг. Однако, если ИЧР дополнить технологическим субиндексом (взяв, например, процент населения, использующего интернет), получится, что по расширенному индексу развития ДРС составляют примерно 2/3 от уровня развитых стран, а НРС не дотягивают и до 2/5 от него. Иными словами, несмотря на ряд успехов, достигнутых в последнее время в нескольких десятках наиболее бедных стран мира, их относительное и абсолютное отставание от ДРС и экономически наиболее продвинутых стран остается огромным, а по ряду наиболее передовых компонентов развития – увеличивается. К тому же не следует забывать, что, например, доля населения в НРС, находящаяся

¹ Мельянцева В. А. Наименее развитые страны: прогресс на фоне проблем [Электронный ресурс] // Азия и Африка сегодня. 2017. № 4. С. 2–10. URL: <https://istina.msu.ru/publications/article/56001066> (дата обращения: 10.10.2021).

ниже планки многомерной бедности, в первой половине 2010-х гг. была в 2,5 раза выше, чем в среднем по ДРС (соответственно 2/3 и 1/4). Если в ДРС доля голодающих детей составляет примерно четверть (без Индии – 1/5), то в среднем по НРС – свыше 2/5¹.

Представляется, что без реформирования базовых социально-политических и экономических институтов наименее развитым странам будет трудно противостоять технологическим и иным вызовам быстро меняющегося мира, в котором резко обостряется конкурентная борьба. Между тем с начала 2010-х гг. индекс недееспособности государства значительно (более чем на 5 %) вырос примерно в четырех из десяти и снизился только в одной из десяти НРС. Если по уровню душевого ВВП в целом по группе НРС с начала XXI в. наметилась некоторая (хотя и неустойчивая) тенденция догоняющего развития, то по композитному индексу качества институтов они сильно (в 1996–2015 гг. вдвое) отставали от группы ДРС, а те, в свою очередь, примерно во столько же раз – от развитых государств².

Помимо необходимости институциональных реформ в развивающихся странах, большой вклад в решение проблем развития должно внести международное сообщество и международные институты содействия развитию.

7.6. Институты содействия международному развитию

Благополучие отдельно взятой страны неотделимо от состояния внешнего по отношению к ней мира, от уровня социально-экономического развития всех участников международно-политических и мирохозяйственных процессов. С того момента как возникло понимание этого, начала формироваться система содействия международному развитию и за последние 70 лет эволюционировала от единичных программ помощи отдельным развивающимся странам до комплексной системы национальных и международных институтов развития³.

Система содействия мировому развитию как явление в международной политике в ее современном понимании берет начало в период после Второй мировой войны и восходит к первым программам помощи послевоенной Европе и другим развивающимся странам, инициированным США

¹ Мельянцева В. А. Наименее развитые страны: прогресс на фоне проблем.

² Там же.

³ Содействие международному развитию [Электронный ресурс] : учеб. пособие / под ред. В. И. Бартенева и Е. Н. Глазуновой. М., 2014. URL: <http://documents1.worldbank.org/curated/en/904931496066986956/pdf/115315-WP-Russian-Federation-International-development-cooperation-set-of-lectures-edition-PUBLIC-RUSSIAN-ONLY.pdf> (дата обращения: 11.12.2020).

в рамках «плана Маршалла». Другим заметным стимулом для развития СМР стал процесс деколонизации и многоплановое содействие бывшим колониям со стороны метрополий, в основе которого первоначально лежало понимание развитыми странами Запада необходимости преодоления сильного социально-экономического отставания стран третьего мира в целях обеспечения всеобщего роста.

Институциональное становление СМР в рамках отдельных государств также началось после окончания Второй мировой войны. После успешной реализации США «плана Маршалла» в 1960-е гг. проектный подход уступил место постоянным институтам: был принят закон «О зарубежной помощи» (Foreign Assistance Act), в соответствии с которым было создано Агентство США по международному развитию (USAID). Выбор стран – получателей помощи во многом зависел от сиюминутной политической конъюнктуры и часто был обусловлен прямой или опосредованной угрозой со стороны коммунистического блока. По этим соображениям помощь USAID, например, оказывалась Вьетнаму, Турции, Ирану и Индии.

На международном уровне в конце 60-х гг. XX в. был создан Комитет содействия развитию Организации экономического сотрудничества и развития (КСР ОЭСР), объединяющий государства-доноры и регулирующий условия и направления предоставления международной помощи.

Ниже кратко охарактеризуем несколько современных авторитетных национальных институтов, содействующих международному развитию.

Японское агентство международного сотрудничества (JICA) оказывает различные виды помощи более чем 150 странам мира. В рамках двусторонней официальной помощи развитию (ОПР) JICA предлагает техническое сотрудничество (отправка экспертов, поставка оборудования, обучение местных кадров), льготные займы с низкой процентной ставкой; предоставляет безвозмездные гранты на строительство объектов инфраструктуры и направляет спасателей при возникновении чрезвычайных ситуаций. Бюджет JICA в 2019 г. составил 16 млрд долл.

В Великобритании СМР входит в компетенцию профильного *Министерства международного развития* (DFID). В июне 2020 г. премьер-министр Великобритании Б. Джонсон объявил о реструктуризации DFID, в результате чего произошло слияние ведомства с Министерством иностранных дел (МИД) страны, по итогам которого возникло новое Министерство иностранных дел и развития. Главными задачами политики в области помощи международному развитию остаются борьба с бедностью, нищетой, эпидемиями и поиск решения проблем, вызванных международными конфликтами и массовой нелегальной миграцией. Особое внимание уделяется превентивным действиям для предотвращения глобального изменения климата и построения экологически чистых экономик в развивающихся странах. Бюджет DFID в 2019 г. составил 13,9 млрд долл.

Основные задачи *Немецкого общества по международному сотрудничеству* (GIZ) включают содействие экономическому росту и созданию рабочих мест, укрепление мира и безопасности, построение экологически чистой энергетики и сохранение окружающей среды. GIZ тесно сотрудничает с Министерством экономического сотрудничества и развития Германии, способствуя достижению целей устойчивого развития (ЦУР). Активное взаимодействие налажено с ЕС, ООН, неправительственными организациями и фондами. Бюджет GIZ в 2019 г. составил 3,55 млрд долл.

Важный вклад в общемировые процессы СМР вносят такие международные организации, как ООН и институты системы ООН, ответственные за реализацию политики в соответствующих секторах, включая Всемирную организацию здравоохранения (ВОЗ), ВТО, ГВБ и МВФ, а также отдельно – ОЭСР. Важной функцией этих международных организаций в контексте СМР является не только их непосредственная помощь развитию в соответствии со своей миссией, но и координация сотрудничества внешних заинтересованных участников между собой и в отношениях со странами-получателями.

Сегодня СМР включает в себя целый спектр разнородных по происхождению, характеру и целевому назначению финансовых потоков, среди которых главную роль играет официальная помощь развитию – государственная помощь, направленная исключительно на содействие экономическому развитию и повышению благосостояния развивающихся стран (кредиты и займы на военные цели в объем ОПР не входят).

Получателями ОПР являются страны с низким и средним уровнем дохода по валовому национальному доходу (ВНД) на душу населения согласно официальной статистике Всемирного банка (за исключением стран – членов «Большой восьмерки», стран-членов ЕС и стран, для которых определена окончательная дата вступления в ЕС), а также перечень наименее развитых стран согласно методологии ООН. Основные формы помощи конкретным странам-получателям – предоставление грантов, льготных кредитов либо оказание технической поддержки. Кроме того, ОПР может включать в себя также финансирование конкретных программ и проектов развития, списание долгов, оказание гуманитарной помощи, создание торговых преференций.

Каналы распределения потоков СМР:

- государственные учреждения, включая федеральные, региональные и муниципальные органы власти;
- международные и национальные неправительственные организации и структуры гражданского общества как в странах-донорах, так и в странах – получателях помощи;
- государственно-частное партнерство (ГЧП);

- многосторонние международные организации;
- образовательные и научно-исследовательские учреждения;
- учреждения частного сектора;
- иные каналы доведения средств¹.

Объем СМР характеризуется поступательным ростом: по итогам 2019 г. официальная помощь развитию, оказанная только членами КСР ОЭСР, составила 152,8 млрд долл., увеличившись на 1,4 % по сравнению с 2018 г.²

В Международной стратегии развития на второе десятилетие развития Организации Объединенных Наций, принятой на заседании Генеральной Ассамблеи ООН в 1970 г., было заявлено стремление развитых стран к оказанию помощи развивающимся странам в размере 1 % ВВП. Одновременно с этим всем государствам к середине десятилетия рекомендовалось достичь уровня 0,7 % ВВП. С этого момента тематика достижения подобных объемов СМР повторяется во многих международных соглашениях.

Сегодня одними из наиболее актуальных международных договоренностей, подтверждающих приверженность государств к достижению определенных показателей в области СМР, являются «Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года» и «Цели ООН в области устойчивого развития». В рамках этих документов в качестве цели развития закрепляется сокращение неравенства внутри стран и между ними и подтверждаются обязательства государств-доноров достичь целевого показателя выделения средств по линии ОПР развивающимся странам на уровне 0,7 % от ВВП, а также обязательства выделения ОПР наименее развитым странам на уровне 0,15–0,2 % от ВВП³.

Существуют разные взгляды на то, что мотивирует государства оказывать международную помощь. Так, А. Мауритс Ван дер Вен выделил следующие цели государства-донора, оказывающего помощь другим странам: безопасность; власть и влияние; экономический интерес; разумный эгоизм (создание глобальных общественных благ в конечном счете отвечает собственным интересам); репутация (позиционирование и статус в международных отношениях); обязательство и долг; филантропия⁴.

¹ Содействие международному развитию как инструмент внешней политики [Электронный ресурс] / под ред. В. Г. Барановского [и др.]. М., 2018. URL: https://www.imemo.ru/files/File/ru/publ/2018/2018_33.pdf (дата обращения 11.12.2020).

² Там же. С. 185.

³ Цели в области устойчивого развития. Цель 17: Укрепление средств осуществления и активизация работы в рамках Глобального партнерства в интересах устойчивого развития [Электронный ресурс] / ООН. 2020. URL: <https://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/globalpartnerships> (дата обращения: 11.12.2020).

⁴ *Van der Veen, A. Maurits.* Ideas, Interests and Foreign Aid [Electronic resource]. URL: <https://books.google.ru/books?id=RIv3DwmuBU8C&lpg=PR1&pg=PA10#v=onepage&q&f=false> (date of access: 11.12.2020).

Несмотря на значительную эволюцию системы СМР, до сих пор остается открытым вопрос о причинах и мотивации, лежащих в основе стремления государств оказывать поддержку менее развитым членам международного сообщества, а также их изменений с течением времени.

Уже на этапе своего становления в период холодной войны СМР стало отдаляться от первоначальной морально-нравственной мотивации и приобретать черты прагматического инструмента внешней политики и борьбы за влияние.

С одной стороны, внешне в ОПР сохраняются элементы альтруизма, что влияет на общий рост объемов помощи, несмотря на бюджетные ограничения, принятые в странах-донорах после мирового финансового кризиса 2008–2009 гг., а также на повышение внимания к странам-«сиротам», традиционно получавшим помощь от меньшего количества доноров. Кроме того, о сохранении альтруистической составляющей свидетельствует постепенное реформирование системы учета СМР в целях стимулирования ее предоставления на более мягких условиях кредитования или на безвозмездной основе. Вместе с тем наблюдаются тенденции, которые можно трактовать как рост эгоизма стран-доноров. Речь идет о пропорциональном уменьшении помощи самым бедным странам, сокращении объемов грантов, а также о повышении доли СМР, которая не предполагает фактического перечисления средств из бюджетов государств-доноров (например, реструктуризация задолженности). Данные факты позволяют экспертам говорить о том, что немалое значение в контексте мотивации государств-доноров сохраняют их собственные интересы¹.

Так, по некоторым оценкам, на основании анализа данных ОЭСР по двусторонней помощи, почти половина такой помощи определяется спецификой конкретных доноров, одна треть – потребностью страны-реципиента, шестая часть – собственными интересами донора и не более 1 % – ситуацией в стране-получателе².

Наиболее очевидным аргументом, подтверждающим экономический интерес страны-донора, является корреляция между расходом средств на СМР и приростом доли экспорта продукции в страны-получатели. Например, по оценкам экспертов, каждый доллар, потраченный

¹ Морозкина А. Официальная помощь развитию: тенденции последнего десятилетия [Электронный ресурс] // Мировая экономика и международные отношения. 2019. Т. 63, № 9. С. 86–92. URL: <http://www.eeg.ru/files/lib/2019/02092019.pdf> (дата обращения: 11.12.2020).

² Hoeffler A., Outram V. Needs, Merit, or Self-Interest – What Determines the Allocation of Aid? [Electronic resource] // Review of Development Economics. Vol. 15, iss. 2. 2011. May. P. 237–250. URL: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/j.1467-9361.00605.x> (date of access: 11.12.2020).

на СМР со стороны Германии, повышает экспорт немецких товаров в среднем на 0,83 долл. Анализ долгосрочных эффектов на основе большего числа стран-доноров и стран-получателей показывает, что первые получают эффект прироста экспорта в размере 1,8 долл. на каждый доллар оказанной помощи¹.

В результате в сфере содействия международному развитию сегодня также наблюдается переплетение экономических, политических и нравственных мотивов, которые не всегда приводят к искомому результату.

Таким образом, абсолютная и относительная отсталость НРС вызвана рядом взаимодополняющих факторов, таких как: негативные последствия колониализма (ощутимые до сих пор), отсутствие выхода к морю или удаленность островных государств (в основном тихоокеанских), значительная уязвимость, вызванная природными катаклизмами, существенный дефицит физического и человеческого капитала, современной инфраструктуры и основополагающих общественных институтов, в целом высокий (временами резко возрастающий) уровень политической нестабильности и отсутствие системности в проведении экономической политики.

Начиная со второй половины XX в. на протяжении многих десятилетий процесс развития для стран третьего мира был одной из важнейших задач. Используя различные стратегии, а также помощь международного сообщества и стран-доноров, некоторые развивающиеся страны (НИС) достигли впечатляющих успехов в развитии, демонстрируя высокие темпы роста, улучшая качественные социально-экономические показатели и сокращая разрыв с развитыми государствами.

В условиях глобализации открылись новые возможности для развивающихся стран в отношении преодоления их экономической и социальной отсталости. Однако МРПП и ГЦС одновременно создали и новые угрозы развитию, потребовав новых концептуальных и практических подходов. Наиболее успешно реализовали положительные возможности участия в глобальных и региональных цепочках стоимости азиатские страны, в африканском регионе такие усилия пока не принесли прорывных успехов. Сложное сочетание как внутренних, так и внешних условий в развивающихся странах по-прежнему сказывается на результатах их усилий в области развития, поэтому разрыв в уровне развития внутри группы таких стран остается значительным и даже увеличивается.

¹ Содействие международному развитию в условиях пандемии COVID-19. Дайджест [Электронный ресурс]. М., 2020. URL: <https://ach.gov.ru/upload/pdf/%D0%A1%D0%9C%D0%A0%20%D0%B8%20%D0%9A%D0%BE%D0%B2%D0%B8%D0%B4%20.PDF> (дата обращения: 11.12.2020).

До недавнего времени наблюдался рост согласия в отношении того, что неолиберальная политика является ключом к экономическому росту НРС. Утверждалось, что странам необходимо ограничить государственное вмешательство и провести рыночные реформы с целью задействовать потенциал роста глобальных рынков (Вашингтонский консенсус). Как отмечалось ранее, восточноазиатские НИС часто упоминались в качестве примера успеха этих неолиберальных стратегий, несмотря на то что их реальная политика часто сочетала в себе как либеральные, так и меркантилистские элементы.

Азиатский финансовый кризис 1997–1998 гг. заставил даже самых последовательных сторонников неолиберальной политики (включая высокопоставленных должностных лиц МВФ и ВБ) усомниться в ее эффективности. Азиатские страны, которые в наибольшей степени интегрировались в глобальные рынки капитала, больше всего пострадали от азиатского кризиса и последовавшей за ним цепной реакции. В результате сегодня мы имеем дело с Поствашингтонским консенсусом*, предполагающим более активное участие государства в экономике, включая и стратегии развития.

Конкретная роль государства в отдельных странах зависит от многих исторических и региональных условий.

Уникальные социально-исторические условия в каждой развивающейся стране будут и впредь оказывать сильное влияние не только на характер государства, но и на его связь с рынком и более широким международным порядком. Признание роли этнических конфликтов, классовых и других социальных условий может обеспечить необходимое понимание природы и роли государства в развивающихся странах, а также выбранный ими путь развития.

Усилия международных организаций по содействию развитию и отдельных стран-доноров вносят свой вклад в преодоление отсталости развивающихся государств. Однако мотивы оказания помощи со стороны стран-доноров остаются многообразными и могут порождать обратные эффекты — рост зависимости стран-реципиентов от стран-доноров и со-

*Характеризуя суть Поствашингтонского консенсуса, Дж. Стиглиц писал: «У него (Поствашингтонского консенсуса. — *И. Л.*) и набор необходимых инструментов, и спектр целей развития намного шире... чем относительно узкая цель экономического роста. Люди стремятся к повышению уровня жизни, более совершенному здравоохранению и образованию, а не просто к увеличению статистических показателей роста ВВП. Люди стремятся к устойчивому развитию, включающему сохранение природных ресурсов и обеспечение здоровой окружающей среды. Люди стремятся к равноправию, когда все, а не только привилегированные группы, пользуются плодами общественного прогресса. Люди стремятся к развитию демократии, при которой граждане... участвуют в принятии решений, оказывающих влияние на их жизнь» (*Стиглиц Дж.* Многообразные инструменты, шире цели: движение к поствашингтонскому консенсусу // *Вопр. экономики.* 1998. Вып. 8. С. 14).

хранение отсталости. Это означает необходимость дальнейшего поиска путей совершенствования международных механизмов содействия развитию.

Несмотря на заметные успехи в экономическом развитии ряда полупериферийных и периферийных стран вследствие глобальных изменений и благодаря усилиям по содействию развитию, бедность и слаборазвитость продолжают оставаться среди наиболее острых глобальных проблем, порождающих и усугубляющих многие другие.

Список литературы

Ростоу, В. В. Стадии экономического роста / В. В. Ростоу. Нью-Йорк, 1961.

Сен, А. Возможность общественного выбора / А. Сен // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков : в 5 т. М., 2004–2005. Т. 5 : в 2 кн. / отв. ред. Г. Г. Фетисов. 2005. Кн. 2 : Всемирное признание: лекции нобелевских лауреатов.

Содействие международному развитию : учеб. пособие [Электронный ресурс] / под ред. В. И. Бартенева и Е. Н. Глазуновой. М., 2014. Режим доступа: <http://documents1.worldbank.org/curated/en/904931496066986956/pdf/115315-WP-Russian-Federation-International-development-cooperation-set-of-lectures-edition-PUBLIC-RUSSIAN-ONLY.pdf>. Дата доступа: 11.12.2020.

Содействие международному развитию как инструмент внешней политики [Электронный ресурс] / под ред. В. Г. Барановского [и др.]. М., 2018. Режим доступа: https://www.imemo.ru/files/File/ru/publ/2018/2018_33.pdf. Дата доступа: 11.12.2020.

Шумпетер, Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. М., 1982.

Balaam, D. N., Veseth, M. Introduction to International Political Economy / D. N. Balaam, M. Veseth. N. Jersey, 2001.

Глава 8

ПОЛИТЭКОНОМИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

8.1. Экономическая интеграция в глобальном мире: постановка проблемы

Экономическая интеграция — одно из наиболее характерных явлений современной глобальной политической экономики и одна из важнейших форм политико-экономического взаимодействия стран. Государства стремятся объединить свои экономики для повышения их эффективности и роста, а также для решения политических вопросов.

Экономическая интеграция — это процесс развития устойчивых экономических связей и разделения труда национальных хозяйств, который, охватывая внешнеэкономический обмен и сферу производства, ведет к тесному переплетению национальных хозяйств и созданию единого хозяйственного комплекса в региональном масштабе¹.

Термин «международная экономическая интеграция» возник в 40-е гг. XX в., различные школы экономической мысли внесли свой вклад в изучение этого явления².

Существенными **признаками**, которые в совокупности отличают международную экономическую интеграцию от других форм экономического взаимодействия стран, выступают:

- взаимопроникновение и переплетение национальных процессов производства;
- развитие международной специализации и кооперации в производстве, науке и технике на основе наиболее прогрессивных и глубоких форм;
- значительные изменения в структуре экономик стран-участников: необходимость целенаправленного регулирования интеграционного процесса, разработки скоординированной экономической политики;
- региональность пространственных масштабов интеграции: необходимые предпосылки первоначально складываются между странами, которым присущи тесные хозяйственные связи³;

¹ Ломакин В. К. Мировая экономика.

² Семак Е. А. Международная экономическая интеграция : учеб-метод. комплекс. М., 2012.

³ Там же. С. 14.

- постепенная институционализация интеграции: формируются институты, обеспечивающие интеграцию, т. е. экономическая интеграция дополняется институциональным оформлением (регистрируется акт создания интеграционного объединения, создается формализованная организационная структура); происходит гармонизация внешнеэкономической политики стран, унификация производственно-технических и иных стандартов; возникает научно-образовательное сотрудничество и т. д.

Важнейший вопрос ГПЭ: как экономическое сотрудничество может использоваться в качестве средства достижения цели мирного политического сотрудничества? Это важно, поскольку мирное сотрудничество остается невыполненной целью, национализм и деление на классы порождают острые противоречия. Могут ли рынок и экономика помочь решить сложные политические и социальные проблемы? Например, Европейский союз является результатом более чем 40 лет политических и экономических усилий, направленных на создание единой Европы. Это, с одной стороны, возможно, самый большой и богатый единый рынок в мире; с другой – пожалуй, самый слабый из политических союзов, который характеризуется глубокими противоречиями и находится сегодня на грани распада. Основной вопрос, на который Европейский союз пытается ответить в наши дни: что важнее – экономика или политика, т. е. являются ли экономические (рыночные) ценности (интересы) более важными, чем социальные, объединяющие нации и государства? Заметим, что в начале XXI в. этот вопрос остается открытым.

8.2. Объективные основания и предпосылки интеграции «расколотого» мира. Цели интеграции: мирохозяйственные аспекты и национальные проблемы

Процесс экономической интеграции сложен и противоречив. Он обусловлен не только экономическими, но и политическими причинами, хотя основой интеграции являются требования высокоразвитых факторов производства, вышедших за рамки национальных хозяйств. Исторически этот процесс складывался таким образом, что соотношение политических и экономических факторов на отдельных этапах менялось.

Предпосылки интеграции:

- 1) примерно одинаковый уровень экономического развития и зрелости рыночной экономики интегрирующихся стран; совместимость их хозяйственных механизмов. Как правило, интеграция наиболее прочна и эффективна, если интегрируются развитые страны;

- 2) наличие общей границы и исторически сложившихся экономических отношений. Обычно объединяются страны, находящиеся на одном

континенте в непосредственной географической близости, которым легче решать транспортные, языковые и другие проблемы;

3) наличие взаимодополняющих структур экономики интегрирующихся стран (их отсутствие — одна из причин низкой эффективности интеграции в Африке и арабском мире);

4) общность хозяйственных и иных проблем, которые реально стоят перед странами того или иного региона;

5) политическая воля государств, наличие страны — лидера интеграции;

6) демонстрационный эффект. Под влиянием успехов тех или иных интеграционных объединений, как правило, и у других государств появляется желание вступить в данную организацию. Так, демонстрационный эффект ЕС стимулировал 10 стран Центральной и Восточной Европы к подаче заявок на вступление в Европейский союз;

7) эффект «домино»: поскольку интеграция ведет к переориентации экономических связей стран-членов на внутрирегиональное сотрудничество, остальные государства, оставшиеся за пределами объединения, испытывают некоторые трудности торговли со странами, входящими в группировку. В результате они также вынуждены вступить в интеграционное объединение. Например, так возникла «Группа трех» в Латинской Америке после того, как Мексика стала членом НАФТА (с ней подписали соглашения о свободной торговле Венесуэла и Боливия)¹.

Региональная интеграция имеет вполне конкретные цели: повысить национальную конкурентоспособность, совместно противостоять вызовам глобализации; использовать преимущества экономии масштаба, позволяющие расширить размеры рынка; снизить транзакционные издержки; создать новую комбинацию факторов производства; стимулировать приток прямых иностранных инвестиций; содействовать модернизации и структурным реформам в экономике; подключить страны, создающие рыночную экономику или осуществляющие глубокие экономические реформы, к региональным торговым соглашениям стран с более высоким уровнем развития (более развитые государства, подключая своих соседей к процессам интеграции, тоже заинтересованы в ускорении реформ, создании там полноценных емких рынков); получить для национальных производителей более широкий доступ к финансовым, трудовым, материальным ресурсам, к новейшим технологиям, работать на более емкий рынок; укрепить добрососедские отношения между государствами по всем направлениям и усилить позиции участвующих стран на мировом рынке. Интеграция позволяет выступать совместно в международных организациях, укреплять переговорные позиции участвующих стран в рамках многосторонних переговоров в ВТО и др.

¹Семак Е. А. Международная экономическая интеграция.

8.3. Типы и формы региональной экономической интеграции. Последствия интеграции: возможное и реальное

Конкретные формы взаимодействия в рамках интеграционного объединения зависят от уровней хозяйственного развития стран-участников. Особенности этих государств, соответственно, влияют на формы, характер и движущие силы объединительных процессов. Развитие экономической интеграции проявляется в нескольких типах и формах. Выделяются два типа региональной экономической интеграции – *межгосударственная экономическая интеграция* и *интеграция на микроуровне*, или интеграция, обусловленная частными зарубежными прямыми капиталовложениями.

Межгосударственные интеграционные объединения проявляются в следующих формах (прил. 10).

1. *Зоны свободной торговли*, которые ставят целью ликвидировать препятствия во взаимной торговле. Зона свободной торговли предполагает относительно минимальную степень интеграции. Страны в ЗСТ соглашаются устранить тарифные барьеры в торговле товарами и услугами, которые они производят самостоятельно. Вместе с тем каждое государство сохраняет за собой право устанавливать собственные тарифные барьеры в отношении товаров за пределами ЗСТ. Одни товары не облагаются тарифами при сделках с ЗСТ, а другие по-прежнему подвержены разным торговым барьерам, что затрудняет торговлю внутри ЗСТ и потому ограничивает эффективную степень интеграции.

Пример ЗСТ – Североамериканское соглашение о свободной торговле. Когда USMCA будет полностью реализовано, товары из США, Канады и Мексики начнут свободно продаваться в границах USMCA. Однако на товары из других государств будут распространяться различные тарифные барьеры этих трех стран. Если, например, Канада имеет более низкий тариф на французские вина, чем США, то любые поставки французских вин, которые идут через Канаду в США, будут подлежать дополнительному тарифу при въезде в США. Чтобы убедиться, что собраны надлежащие тарифы, все товары будут сопровождаться сертификатом происхождения.

2. *Таможенный союз*, который кроме ликвидации препятствий во взаимной торговле, принимает меры таможенной и налоговой защиты своего внутреннего рынка от конкуренции третьих стран.

В рамках таможенного союза группа государств согласна как с тарифной свободной торговлей в рамках своих коллективных границ, так и с общим набором внешних торговых барьеров. Если USMCA превратится в таможенный союз, то, например, США, Канада и Мексика должны будут договориться о едином наборе тарифных барьеров, которые будут применяться

к товарам из других стран. Римский договор, который создал первоначальное Европейское экономическое сообщество, был основан на идее таможенного союза.

Движение к таможенному союзу является важным шагом в экономической и политической интеграции. Участвующие страны отказываются от определенной степени своего суверенитета или национальной политической автономии, поскольку они больше не могут устанавливать собственные торговые барьеры, не консультируясь со своими экономическими партнерами. В результате интеграция углубляется, а товары легче перемещаются в пределах таможенного союза без необходимости проведения пограничных проверок или таможенных сборов из-за единой торговой структуры. На практике, конечно же, устранение торговых барьеров не столь полно, как предполагает теория, поскольку государства-члены сохраняют за собой право налагать некоторые нетарифные торговые барьеры, например нормы охраны здоровья и безопасности. Тем не менее таможенный союз является действенным средством увеличения размера рынка и стимулирования роста и эффективности.

3. *Общий рынок* — это форма интеграции, характеризующаяся свободой движения товаров, услуг и капиталов, формированием единого рынка с унификацией юридических и экономико-технических условий торговли, движения капитала и рабочей силы.

4. *Валютный и экономический союз*: если единый рынок регулирует главным образом сферу обмена, то создание экономического союза предусматривает унификацию функционирования всех сфер хозяйственной деятельности, координацию экономической политики стран — членов союза и создание единого законодательства. Это предполагает образование наднациональных органов, которые могут принимать обязательные для всех решения, и отказ национальных правительств от соответствующих функций.

Процесс образования региональных интеграционных группировок в мировом хозяйстве усилился. В конце 1990-х гг. в мире насчитывалось более 30 интеграционных объединений различного типа (для сравнения: в 1970-е гг. их было 20). Большинство из них находятся на низших стадиях развития — либо преференциальных торговых соглашений, либо зон свободной торговли, которые не включают какие-либо обязательства по согласованию или унификации национальных экономических политик.

Экономическая интеграция имеет важные экономические и политические последствия. Она позволяет странам добиться большей эффективности в использовании ограниченных ресурсов и более высоких темпов экономического роста. Другими словами, интеграция создает статический и динамический рост эффективности.

Экономическая интеграция способствует повышению статической эффективности по двум основным причинам. Во-первых, при абсолютно свободной торговле внутри региона каждая страна-член может специализироваться на производстве товаров и услуг, в которых она наиболее эффективна. Защитные барьеры, сохраняющие неэффективные отрасли, устраняются. Экономисты считают, что эти выгоды от эффективной специализации значительны. Во-вторых, создание более крупного интегрированного рынка способствует повышению эффективности в некоторых отраслях, где возможно крупномасштабное производство или длительные производственные процессы. Эти выгоды от «эффекта от масштаба» делают продукцию более дешевой и конкурентоспособной.

Данные статические выгоды весомы, но, как правило, достигают своего максимума довольно быстро после экономической интеграции. Более важное экономическое преимущество интеграции происходит в долгосрочной перспективе, поскольку динамическая эффективность способствует экономическому росту. Логика здесь заключается в том, что более крупный и более конкурентный рынок, скорее всего, будет более инновационным. По мере устранения внутренних торговых барьеров ранее защищенные фирмы вынуждены конкурировать друг с другом. Они становятся более эффективными и «подвижными».

При успешной экономической интеграции темпы экономического роста, как правило, увеличиваются, в результате чего повышается уровень жизни населения. Даже небольшой рост может давать значительный эффект. Если, например, экономическая интеграция приведет к тому, что долгосрочные темпы экономического роста увеличатся на один или два процентных пункта, долгосрочное воздействие будет заключаться в том, что в конце одного поколения уровень жизни может повыситься вдвое, чего не произошло бы без интеграции. Таким образом, экономическая интеграция, приводя даже к небольшому дополнительному росту, может оказать значительное долгосрочное воздействие на благосостояние наций.

Создание интеграционного объединения на определенных этапах его развития (например, таможенный союз) может вызывать и противоположный эффект в силу того, что производители третьих стран могли бы поставлять те же товары по более низкой цене. Если отрицательный эффект (эффект отклонения торговли) превзойдет по своей стоимостной величине положительный (эффект создания торговли), то благосостояние стран — участников интеграционного объединения может ухудшиться.

Экономическая интеграция может иметь и политические последствия. Чем теснее экономические связи между странами, тем теснее их политическое взаимодействие. Когда страны соглашаются на тесное сотрудничество

в экономической сфере, они поддерживают и более активное политическое сотрудничество. Так, например, экономическая эффективность и экономический рост, обещанные экономическим союзом, требуют, чтобы страна согласовала новую иммиграционную политику, стандарты безопасности, методы финансового регулирования и приняла согласованную систему контроля за инвестициями. На эти важные политические выборы больше не влияют предпочтения и интересы местных избирателей и групп: теперь необходимо также учитывать пожелания групп в других странах-членах. Некоторые аналитики утверждают, что экономическая интеграция создает дефицит демократии, разрывая связь между политическим выбором и электоратом. Основной проблемой экономической интеграции является потеря суверенитета, которая возникает, когда страны образуют региональные торговые блоки. Эти плюралистические организации неизбежно ограничивают действия суверенных национальных государств. В какой-то момент каждое государство-член рискует вынужденно поступаться национальными интересами — политическими, экономическими, социальными или культурными — как следствие сохранения своих международных обязательств. Это противоречие между национальными интересами и международными обязательствами имеет основополагающее значение для многонациональных институтов и создает серьезную дилемму для государств, которые заботятся о своей безопасности и автономии.

Экономическая интеграция имеет и другие политические последствия. По мере слияния рынков меняется местоположение и интенсивность экономической деятельности. Определенные отрасли в конкретной стране расширяются, в то время как другие сокращаются. Некоторые профсоюзы приобретают новых членов и власть, другие их теряют. Изменение географии богатства и власти в каждой стране-члене неизбежно меняет политический ландшафт — соотношение сил между государствами в политической сфере.

Мнение о том, что экономическая интеграция ослабляет политическую власть, разделяют не все. Ряд авторов считают, что широкая многонациональная политика вряд ли принесет пользу конкретным заинтересованным группам в отдельной стране, поскольку их способность влиять на законодательство ослабляется в ходе международных переговоров. В результате политика лучше отражает общественные интересы и менее подвержена влиянию групп особых интересов. Разумеется, при этом предполагается, что общественные интересы членов интеграционного объединения совпадают.

Существует также мнение о том, что отдельные государства могут обрести политическую власть, особенно в отношениях с другими страна-

ми, будучи членами мощного экономического союза. Например, Бельгия является более сильным политическим государством-членом в качестве ведущей страны ЕС, чем если бы она была просто небольшой, но автономной европейской страной. Также утверждается, что более мелкие страны становятся более влиятельными, будучи членами более крупной группы, а не отдельными, независимыми государствами.

8.4. Модели интеграционных объединений

В промышленно развитых странах интеграционные процессы получили наибольшее развитие в Западной Европе (ЕС) и Северной Америке (НАФТА). Дальше всех на пути межгосударственного хозяйственного объединения продвинулся ЕС, где развитие интеграционных процессов охватывает макроэкономическую сферу, а также институциональные структуры.

Интеграционные процессы в Северной Америке отличаются от западноевропейской модели¹. Здесь давно созданы предпосылки зарождения и развития регионального комплекса на микроуровне, или интеграции, основанной на прямых иностранных инвестициях. Это свободный режим движения капитала и рабочей силы через американо-канадскую границу, неограниченная обратимость валют. Подобный порядок решал целый ряд задач региональной экономической интеграции без ее договорно-правового оформления. Хотя таможенная регламентация взаимного товарооборота была далека от зоны свободной торговли, она оставляла довольно широкий простор для внутрорегионального разделения труда. Только в 1988 г. между США и Канадой было подписано соглашение об образовании зоны свободной торговли. В 1992 г. США, Канада и Мексика подписали соглашение о создании зоны свободной торговли в Северной Америке, которое предусматривает введение свободы движения только товаров и капитала между тремя странами в течение 15 лет.

Развитие интеграционного комплекса в североамериканском регионе идет в направлении, отвечающем интересам более сильной стороны – американским ТНК, капитал которых занимает ведущие позиции в целом ряде отраслей соседних стран. В США направляется 75–80 % канадского экспорта, что составляет до 30 % ВВП Канады. Для США канадский рынок тоже самый крупный. Туда идет около 25 % американского экспорта, что составляет чуть более 1 % ВВП США, однако 15 % ВВП Канады. Более 85 % экспорта Мексики связано с США и только 7 % американского экспорта – с Мексикой. Значительную часть канадско-американской и мексикано-

¹ Ломакин В. К. Мировая экономика.

американской торговли составляют поставки филиалов американских ТНК. Неравенство сил крупного капитала стран в сочетании со «свободой рук» для частного предпринимательства придают североамериканской интеграции неравноправный характер.

Отсутствует ярко выраженная внешнеэкономическая координация. В практике отношений североамериканских стран было мало двусторонних соглашений, нет совместных регулирующих институтов, подобных органам ЕС. Слабость институционального начала в развитии регионального хозяйственного комплекса не является признаком незрелости экономической интеграции. Она осуществляется там в виде заграничного производства американских ТНК, играющего большую роль в воспроизводственном процессе Канады и Мексики.

Происходят процессы хозяйственного сближения развивающихся стран Азии, Африки и Латинской Америки. Там насчитывается более 20 региональных группировок. Формы и сферы их сотрудничества разнообразны, и не все группировки имеют интеграционный характер. В основе хозяйственного сближения в различных регионах развивающихся стран лежит стремление правящих кругов объединить свои усилия для преодоления экономической отсталости. Ликвидация тарифов среди экономических группировок в этой подсистеме мирового хозяйства рассматривается как одно из средств развития хозяйств через региональное замещение импорта.

К числу региональных группировок, по своим целям имеющих интеграционный характер, можно отнести Общий рынок Южного конуса (МЕРКОСУР) в Южной Америке. В Юго-Восточной Азии известной группировкой является АСЕАН. Целый ряд торгово-экономических объединений создан на Ближнем Востоке (5) и в Тропической Африке (13).

Рассмотрим противоречивый характер взаимодействия политики и экономики в ходе экономической интеграции на примере ЕС. Его становление имело как *политические*, так и *экономические основания*. Первые — это желание послевоенных лидеров Запада создать сильные, демократические, капиталистические нации, способные оказать сопротивление распространению коммунизма. Советский Союз был общим врагом, который заставил народы послевоенной Европы искать пути объединения. Экономические основания — необходимость восстановить европейские экономики, разрушенные в ходе Второй мировой войны, и создать условия для дальнейшего экономического роста и социального прогресса.

Отправной точкой процесса европейской интеграции принято считать Декларацию министра иностранных дел Франции Робера Шумана от 9 мая 1950 г. В ней содержалось официальное предложение о создании Европейского объединения угля и стали (ЕОУС). Договор об учреждении этого сообщества подписан Францией, ФРГ, Бельгией, Нидерландами, Люксембургом

и Италией 18 апреля 1951 г. Своей целью ЕОУС ставило создание общего рынка для модернизации и повышения эффективности производства в угольной и металлургической областях, а также улучшения условий труда и решения проблем занятости в этих отраслях экономики.

Более высокая степень экономической интеграции была достигнута в 1957 г.: Римский договор создал Европейское экономическое сообщество (ЕЭС, или Общий рынок) — таможенный союз, который объединил рынки Италии, Франции, Бельгии, Люксембурга, Нидерландов и Западной Германии. Главные цели договора о ЕЭС — создание таможенного союза и общего рынка для свободного движения товаров, лиц, капиталов и услуг на территории Сообщества, а также введение общей политики в области сельского хозяйства. Подписавшие его страны обязывались начать сближение в своей экономической политике, гармонизировать законодательства в сфере экономики, условий труда и жизни и т. д. Одновременно с ЕЭС создавалось Европейское сообщество по атомной энергии (Евратом) в целях объединения усилий для развития ядерной энергетики в мирных целях.

Этот союз «шестерки» имел большой успех, поскольку страны были естественными торговыми партнерами, которые могли бы таким образом воспользоваться статическими и динамическими преимуществами экономической интеграции. Действительно, было бы трудно найти ряд государств, экономически более приспособленных для открытия рынков.

Великобритания участвовала в переговорах по Римскому договору. Однако британцы были обеспокоены прежде всего потерей политической и экономической автономии, которая обязательно сопровождает экономическую интеграцию. Британские политики (и, вероятно, большинство британских граждан) не решались уступать власть в принятии решений другим или делиться ею с Францией и Германией. Великобритания была вынуждена искать компромисс между самоопределением, внутренней демократией и экономическим ростом. Также она не хотела отказываться ни от своих «имперских предпочтений» — преференциальных торговых отношений с государствами Содружества наций на основе доминионов, колоний и протекторатов (созданного Великобританией в 1947 г.), ни от «особых» отношений с США. Именно поэтому Великобритания отказалась при первой же возможности войти в ЕЭС, но не осмелилась изолироваться от свободной торговли в Европе. Она организовала более слабое интеграционное объединение — Европейскую ассоциацию свободной торговли. В работе ЕАСТ приняли участие Дания, Швеция, Австрия, Швейцария, Португалия и Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии. Зона свободной торговли, как мы знаем, налагает меньше ограничений на национальную политику, чем таможенный союз, подобный ЕЭС, но она

может предоставить и меньше возможностей для экономической выгоды. Однако фактически страны ЕАСТ получили ограниченные статические и динамические выгоды. Географическое разделение, глубокие культурные различия, огромные экономические разрывы между богатыми (Швейцария, Великобритания) и бедными странами (Португалия) – все это в совокупности ограничивает торговлю и рост. Европейская ассоциация свободной торговли не могла обеспечить таких перспектив экономического роста, как ЕЭС. В итоге члены ЕАСТ стали стремиться к членству в ЕЭС.

Несмотря на успех в налаживании сотрудничества со странами, которые участвовали в двух мировых войнах, было бы неправильно рисовать чрезмерно радужную картину ЕЭС. Торговля между государствами-членами никогда не была полностью свободной. Существовали нетарифные барьеры, и иногда государства просто отказывались импортировать отдельные товары из другой страны-члена из-за внутренних политических или экономических проблем, открыто нарушая Римский договор. Также необходимо было создать продуманную систему сельскохозяйственных субсидий в рамках ЕЭС, чтобы сдерживать политическую оппозицию со стороны влиятельных фермерских групп. Общая сельскохозяйственная политика (ОСП) предусматривала сложную схему платежей фермерам во всех странах ЕЭС (хотя и не в равной степени). Несмотря на нарушение свободы торговли и либерального подхода, ОСП считалась необходимым злом: субсидии фермерам были платой за достижение большего либерализма и сотрудничества в других сферах экономической жизни. Кроме того, единая система выплат фермерским хозяйствам была улучшением по сравнению с моделью деструктивной конкуренции с использованием субсидий, которая могла бы возникнуть в противном случае. Общая сельскохозяйственная политика, возможно, была необходима для создания ЕЭС, но она стала бомбой замедленного действия с постоянно растущими затратами, которая в конечном итоге взорвалась в 1980-е гг., создав бюджетный кризис.

Общая сельскохозяйственная политика – один из наиболее противоречивых и вызывающих разногласия элементов экономической и политической интеграции в Европе. Это общеевропейская система сельскохозяйственных субсидий, финансируемых за счет налогов на добавленную стоимость, которые вводятся странами – членами ЕС.

Общая сельскохозяйственная политика – прекрасный пример использования экономических средств для достижения политических целей. Когда ЕЭС только формировалось, интересы фермерских хозяйств были основным политическим препятствием. Фермеры каждой страны опасались, что они пострадают, если рынок сельскохозяйственной продукции станет более конкурентоспособным. Группы фермеров могли потенциально заблокировать европейскую интеграцию или ослабить ее. Тем не менее ОСП эффективно нейтрализовала эту угрозу, но соз-

дала единую систему сельскохозяйственных субсидий, которая в значительной степени изолировала фермеров от конкуренции. В некотором смысле ОСП – это система, обменивавшая субсидии, которые были выплачены фермерам, на их политическую поддержку. В этом случае экономические выгоды принесены в жертву политическому сотрудничеству.

Почти каждая нация в той или иной степени субсидирует или защищает интересы фермеров, что свидетельствует об экономической значимости и политическом влиянии сельского хозяйства даже в постиндустриальную эпоху. Общая сельскохозяйственная политика предоставляет фермерам Европы высокие цены через систему ценовой поддержки. Европейский союз покупает избыточную сельскохозяйственную продукцию, чтобы не падали цены и не снижались доходы. Это система, которая приносит пользу фермерам за счет налогоплательщиков. На протяжении многих лет гарантии ОСП побуждали европейских фермеров расширять производство в значительной степени, создавая, например, горы молочных продуктов и озера вина и оливкового масла. Своим существованием они полностью обязаны ОСП, поскольку без него цены бы снижались, а избыточное производство устранилось.

Хотя первоначальная цель ОСП заключалась в том, чтобы сгладить путь к политическому сотрудничеству, в настоящее время она является источником глубоких политических разногласий. Во-первых, по мере расширения ЕС стоимость сохранения сельскохозяйственных субсидий в странах возросла. Увеличение расходов привело к тому, что государства, которые являются чистыми получателями средств ОСП, стали нетто-плательщиками налогов, финансирующих программу.

Во-вторых, перспективы дальнейшего расширения ЕС в Центральной и Восточной Европе вызвали дополнительное давление. Страны, которые считают, что они (несправедливо) оплачивают счета, обеспокоены тем, что счета будут расти все больше и больше по мере расширения ЕС. В то же время члены ЕС опасаются, что больше субсидий новым членам ЕС будет предоставляться за счет платежей их собственных фермеров. Таким образом, существуют разногласия относительно размера «пирога» ОСП: кто заплатит за него и как он будет разделен?

Наконец, ЕС находится под давлением со стороны США и других стран по сокращению сельскохозяйственных субсидий в целом в рамках процесса либерализации торговли Всемирной торговой организацией. Внешнее политическое давление усугубляет внутривнутриполитические разногласия по поводу ОСП, и в настоящее время разрабатываются планы по сокращению программы сельскохозяйственных субсидий. Однако предстоит еще выяснить, ликвидируют ли эти политические силы ОСП или просто сделают ее менее или более сфокусированной на конкретных регионах или типах производителей. Сегодня интересы фермерских хозяйств, возможно, менее влиятельны в политическом отношении, чем в 1950-е гг., но их все еще следует рассматривать как часть политической экономии европейской интеграции.

В 1967 г. ЕЭС изменило название, став Европейским сообществом. Европейское экономическое сообщество официально присоединилось к ЕОУС (Европейское объединение угля и стали, учрежденное в 1951 г.) и Еврато-

му (Европейское сообщество по атомной энергии, созданное в 1957 г.) — общеевропейским организациям в целях создания института с более широкими полномочиями. Таким образом, институты трех европейских сообществ (ЕОУС, ЕЭС и Евратома) слились воедино. Были созданы единая Комиссия, Совет министров и Европейский парламент. Это считается реальным началом существования современного Европейского союза. Изменение названия означало стремление выйти за рамки чисто экономических вопросов, хотя экономические проблемы продолжали доминировать в дискуссиях ЕС.

Еще на подготовительном этапе к подписанию Римского договора часть западноевропейских стран посчитала предложенный федералистский вариант социально-экономической интеграции чрезмерным. Такие страны, как Австрия, Великобритания, Дания, Норвегия, Португалия, Швеция, Швейцария в 1960 г. образовали ЕАСТ. В рамках этой организации интеграция ограничивалась построением зоны свободной торговли. Однако по мере успешного развития ЕЭС одна за другой страны ЕАСТ стали стремиться к переходу в ЕЭС.

Следующий период в развитии Европейского союза длился с 1973 по 1993 г. и состоял из двух отдельных этапов. С 1973 по 1986 г. ЕС расширился во всех отношениях — географически, экономически, социально и политически. В 1985—1993 гг. он участвовал в драматическом эксперименте по углублению. В конце этого периода ЕС был преобразован в гораздо более сложное и потенциально более влиятельное сообщество.

Европейский союз расширял свое географическое влияние с 1973 по 1986 г. в несколько этапов (прил. 11). Великобритания, наконец, вошла в ЕС 1 января 1973 г. вместе с Ирландией и членом ЕАСТ Данией. Для этого ей пришлось провести два спорных референдума и серию болезненных переговоров. По общему мнению, Великобритания вступила в ЕС на условиях, которые явно уступают предложенным в 1957 г. Статус Великобритании как европейской нации был определен, но ее двойственность в отношении Европы осталась.

Греция вступила в ЕС в 1981 г., а в 1986 г. это сделали Испания и Португалия. Во всех трех случаях членство в ЕС было отчасти наградой за победу демократических институтов над авторитарными правительствами. Свободная торговля и более тесные экономические связи призваны укрепить демократию и защитить ее от коммунистического влияния.

Однако широта рынка не во всех отношениях свидетельствует о его мощи. Вступление в ЕС более бедных стран — Ирландии, Греции, Испании и Португалии — усилило напряженность в данном объединении. Эти менее развитые страны не стали органичной частью общеевропейского

рынка. Более низкий уровень жизни ограничивал масштабы их торговли с более богатыми государствами-членами. Более низкие ставки заработной платы угрожали некоторым рабочим местам в отраслях промышленности ЕС. Наконец, вхождение четырех основных сельскохозяйственных стран в институты ЕС, включая ОСП, создало серьезные финансовые трудности для других государств. Более широкий рынок, несомненно, отвечает долгосрочным интересам ЕС, однако в краткосрочной перспективе отношения сотрудничества в Европе испытывают большую нагрузку.

Экономические и политические потрясения достигли пика в середине 80-х гг. XX в. Более высокие затраты на программы ЕС, накладывающие непропорционально тяжелое бремя на Великобританию, вызвали в нем раскол. Для объединения Европы была предпринята попытка создать единый европейский рынок: помимо таможенного союза к 1992 г. были достигнуты еще «четыре свободы» — свободное перемещение товаров, услуг, капитала и людей. Этот процесс был довольно сложным, потребовал устранения нетарифных барьеров между странами ЕС, введения единых технических и других стандартов, унификации сложных систем финансового регулирования, отмены контроля за капиталом, принятия общей иммиграционной политики и др. Для достижения этих «четырёх свобод» каждая страна должна была пожертвовать своими интересами по сотням более мелких вопросов, многие из которых имели важные внутриполитические последствия.

Например, Германия хотела, чтобы ее высокие экологические стандарты применялись бы ко всем транспортным средствам ЕС. Экология — важная социальная ценность в Германии, а партия зеленых — мощная политическая сила в этой стране. Однако данные экологические нормы являются дорогостоящими, и против них по экономическим соображениям выступили такие страны, как Греция и Португалия. Таким образом, «четыре свободы» для ЕС потребовали принесения в жертву некоторых внутренних свобод, таких как право на самоопределение экологических норм и норм безопасности.

Наконец, с 1992 по 2002 г. был реализован качественно новый этап интеграции — создание экономического и валютного союза Европейского союза (ЭВС), предусматривавшего введение единой валютной и денежной политики ЕС с замены национальных валют единой валютой — евро.

Несмотря на то что критерии, по которым страны должны быть частью единой валюты, считались очень строгими — низкий государственный долг, низкие темпы инфляции и процентные ставки, фактически 12 из 15 стран ЕС в 1998 г. должны были вступить в валютный союз. Греция не прошла квалификацию по экономическим соображениям, в то время как Велико-

британия и Швеция предпочли остаться за пределами еврозоны. Вступая в XXI в., Европейский союз являлся, по сути, одним рынком с единой валютой. Но достаточно ли этого для решения его политических проблем?

Хотя валютный союз и единая валюта — евро — это экономическая политика, важно понимать, что на самом деле в большей степени они затрагивают вопросы политики, нежели экономики. Все, что касается евро, является политическим. Его название, например, было выбрано потому, что оно ничего не значит ни на одном европейском языке. Некоторое время рассматривалось название *esci* (для европейской валютной единицы), но оно было отклонено как «слишком французское», потому что монета под названием *esci* когда-то распространялась в средневековой Франции. Если посмотреть на евро, то можно увидеть, что изображения, кажущиеся классическими европейскими, на самом деле таковыми не являются. Размещение изображения любой реальной европейской сцены на валюте вызвало бы политические разногласия, поэтому каждое изображение придумано художниками. Даже символ евро (€) был протестирован на политические проблемы. Символ выглядит как С со знаком равенства, проходящим через него. Возможно, здесь просматривается идея общей валюты и равенства всех европейцев. Однако в реальности он ничего не значит, так как не должен вызывать никаких политических разногласий. Внешне, по крайней мере, символы валютного союза в большей степени отражают политическое разделение, чем единство.

Есть три уровня политических проблем, которые связаны с евро¹. Во-первых, валютный союз создал основу для объединения стран. Дело не в том, что наличие евро делает, например, Италию гораздо экономически эффективнее и богаче. Более того, если не принять евро, то это может обречь данную страну на периферийный статус в новой Европе.

Во-вторых, наиболее очевидно, что получение членства в валютном союзе вынудило европейские страны принимать очень сложные политические решения. Им пришлось сократить государственные программы и увеличить налоги, чтобы соответствовать маастрихтским критериям. Правительства европейских стран неизбежно стали более либеральными вследствие особых критериев, необходимых для членства в валютном союзе.

В-третьих, введение единой валюты лишает национальные правительства возможности проводить независимую денежную политику. Например, испанское правительство не может бороться с рецессией с помощью выпуска денег, чтобы выплачивать пособие по безработице, потому что у него нет полной финансовой автономии, как было в случае, когда песета оставалась его суверенной валютой.

¹ *Balaam D. N., Veseth M. Introduction to International Political Economy.*

Таким образом, становление Европейского союза прошло все классические этапы экономической интеграции, каждый из которых сопровождался своим комплексом политических проблем, а именно созданием:

- зоны свободной торговли с отменой таможенных пошлин, квот и других ограничений в торговле между государствами-участниками при сохранении их автономии в таможенной и торговой политике по отношению к третьим странам (1957–1968);

- таможенного союза с введением вместо автономных средств торговой и таможенной политики общего таможенного тарифа и перехода к единой торговой политике в отношении третьих стран (1968–1987);

- единого внутреннего рынка, предусматривавшего, помимо мер таможенного союза, осуществление мероприятий, которые обеспечивали свободное движение услуг, капиталов и рабочей силы (1987–1992);

- экономического и валютного союза, предусматривавшего введение единой валютной и денежной политики ЕС (1992–2002) с заменой национальных валют единой валютой – евро.

Одновременно шел процесс развития политических институтов (прил. 12). Наиболее важными политическими институтами в ЕС сегодня являются Европейская комиссия (и ее президент), Совет министров, Европейский совет, Европейский парламент и Европейский суд. Каждый из этих институтов играет особую роль в установлении хрупкого баланса между национальными интересами государств-членов и коллективными интересами ЕС.

Европейская комиссия выступает в качестве исполнительного кабинета ЕС. Каждый комиссар имеет портфель обязанностей, таких как конкуренция или сельское хозяйство, что в терминах национальных правительств эквивалентно полномочиям министра. Президент ЕК является главным исполнительным директором ЕС, ведущим политические инициативы и представляющим ЕС в международных организациях, таких как «Большая семерка» (G7).

В то время как ЕК призвана продвигать широкие европейские интересы, Совет министров – главный законодательный орган ЕС – обеспечивает сбалансированный форум для более узких национальных интересов. Совет министров состоит из одного члена от каждого государства-члена. Комиссия является форумом для обсуждения и принятия политики на высоком уровне. Правила голосования в ЕС позволяют меньшинству государств-членов блокировать действия в ЕК, когда они считают, что их национальные интересы находятся под угрозой.

Европейский парламент – более крупный орган, из которого 567 членов с 1994 г. избраны путем прямых выборов в каждом государстве-члене (избиратели в странах – членах ЕС избирают представителей как из своих стран, так и из ЕС). Парламент организован по политическим партиям,

а не по национальному гражданству. Социалисты из всех стран ЕС действуют вместе, например консерваторы и другие партийные группы. Таким образом, парламент является форумом для дискуссий и обсуждений с точки зрения политической идеологии, а не национальных (Совет министров) или европейских (Европейская комиссия) интересов. Парламент — единственное учреждение, выбранное непосредственно гражданами ЕС, а не его конституционными правительствами. Европейский парламент не законодательный орган, но может влиять на политику ЕС.

Главы правительств стран — членов ЕС регулярно встречаются в составе Европейского совета для рассмотрения проблем высокого уровня. Лидерство в совете передается от нации к нации каждые шесть месяцев, что позволяет каждой нации, в свою очередь, играть важную роль в повестке дня.

Европейский суд состоит из одного представителя от каждого государства — члена ЕС. Суд решает конфликты между ЕС и его государствами-членами и представляет собой независимый институт для толкования и соблюдения соглашений ЕС.

Данные институты ЕС обеспечивают всеобъемлющую, хотя и несколько громоздкую, организацию для разработки политики и принятия решений, которые затрагивают весь ЕС. В первые дни существования ЕС влияние этой политической надстройки было относительно ограниченным и символическим. Однако по мере развития политической и экономической интеграции данные политические институты приобретают все большее значение.

Расширение и углубление интеграции в рамках ЕС за последние 30 лет создало реальные политические проблемы, которые ежедневно проверяют силу его политических институтов. Углубление интеграции вынудило каждое государство-член уступить некоторые экономические и политические полномочия институтам ЕС, поскольку все больше правил по своему охвату становятся общеевропейскими, а не национальными.

Расширение членского состава ЕС также создает политические проблемы, поскольку любое его увеличение неизбежно ведет к уменьшению влияния существующих членов, их голоса имеют относительно меньшее значение. Эти угрозы суверенитету национального государства создают угрозу единству ЕС. Например, в 1994 г. Испания пригрозила попыткой заблокировать переговоры о вступлении Швеции в ЕС потому, что испанские лидеры опасались, что их страна потеряет политическую власть и экономические выгоды от расширения ЕС. Отдельную проблему создало вступление в ЕС с 2004 по 2013 г. ряда государств Центральной и Восточной Европы — бывших социалистических стран. Новые члены намного беднее среднего уровня по ЕС и менее развиты как экономически, так и политически. Они являются чистыми получателями помощи от существующих

стран ЕС и склонны смещать акцент с Западной на Центральную и Восточную Европу. Расширение ЕС на Восток имело больше политических аргументов, чем экономических.

Центробежные силы и создание общей системы безопасности в Европе.

По мере того как национальные государства разделяют власть в ЕС, регионы начинают приобретать все большее значение. Иногда региональная направленность уходит корнями в культуру (например, испанская Каталония). В других случаях проблема заключается в деньгах и необходимости освободиться от оков национального правительства, как в Баварии (Германия) и на севере Италии (одно из итальянских движений зашло так далеко, что предложило Северной Италии отделиться от родной страны и сформировать собственную нацию – Паданию). И наконец, брексит (англ. *brexit* – от *Britain* + *exit* – ‘выход’) – процесс выхода из ЕС Великобритании, начатый в 2016 г. и завершившийся 1 февраля 2020 г., явился следствием желания Великобритании оставаться на своих условиях в ЕС и сохранять часть автономии от него.

Таким образом, ЕС приходится находить компромисс между интересами некоторых из своих самых богатых и процветающих регионов и вновь принятых членов – более бедных стран Центральной и Восточной Европы.

Еще одна тенденция – это усиление внимания к проблеме безопасности. На современном этапе ЕС столкнулся со многими серьезными угрозами: конфликты на Балканах, Ближнем Востоке, в Северной Африке, а также терроризм, экологические угрозы, организованная преступность, нелегальная иммиграция, которые требуют создания единой структуры безопасности.

Многие полагают, что Европа должна иметь общую оборонную политику или по крайней мере гораздо более эффективную систему сотрудничества и консультаций по вопросам безопасности. Однако для политики коллективной безопасности потребуется гораздо больше политического единства, чем когда-либо демонстрировал ЕС. Напомним, что его стратегия заключается в замене экономического сотрудничества на достижение политического консенсуса.

В связи с необходимостью усиления роли ЕС на мировой арене, борьбы с международной преступностью и нелегальной иммиграцией, а также перспективой расширения ЕС на страны Центральной и Восточной Европы положения Маастрихтского договора в течение 1990-х гг. были дважды пересмотрены и дополнены.

Амстердамский договор (1997) подтвердил основные цели ЕС и дополнил раздел, касающийся механизмов осуществления общей внешней политики и политики безопасности. В Договор был также включен отдельный раздел, посвященный соблюдению государствами – членами ЕС

принципов демократии, прав человека и приоритета законности, усилению сотрудничества государств-членов в борьбе с терроризмом, расизмом, контрабандой, преступностью и т. д. Нишский договор (2001) стал логическим продолжением Римского, Маастрихтского и Амстердамского договоров. В нем упор был сделан на три ведущие проблемы:

- внутренние реформы ЕС (изменения в основных принципах и процедурах принятия решений квалифицированным большинством с возможностью блокирования их меньшинством, ограничение применения права вето в 35 законодательных областях);
- принятие в ЕС стран Центральной и Восточной Европы с предоставлением им мест и голосов в институтах ЕС, а значит — автоматического перераспределения мест между старыми членами ЕС;
- формирование общей внешней и оборонной политики ЕС.

Будущее Европейского союза, включая проект Европейской конституции, обсуждалось в работе Конвента — специально созданного в 2001 г. рабочего органа. В эту структуру вошли представители европейских институтов, правительств, национальных парламентов современных и будущих государств-членов — всего 105 человек. В 2003 г. после продолжительных дебатов Конвент представил проект Европейской конституции. Он обсуждался на заседаниях Межправительственной конференции стран — членов ЕС (2003—2004) и был принят в 2004 г. Однако в дальнейшем проект не вступил в силу из-за отклонения ведущими странами — Францией и Нидерландами. Выход из этого тупика был найден в 2007 г. в результате подписания Лиссабонского договора о внесении изменений в Договор о Европейском союзе и Договор об учреждении Европейского сообщества. Документ был одобрен на референдумах 27 европейских стран и привел к политическим и институциональным реформам, упростив структуру коллективных органов, принципы и порядок их работы, сделав их деятельность более понятной и прозрачной.

Предпринимались также попытки создания единых политических институтов. Так, в 2012 г. группа по вопросам будущего ЕС, куда вошли министры иностранных дел ведущих европейских стран, предложила создать в ЕС пост президента, избираемого всеобщим голосованием, учредить министерство иностранных дел Союза, ввести единую европейскую въездную визу и, возможно, сформировать единую армию. Политические перспективы Европейского союза остаются неопределенными: одна часть граждан ЕС поддерживает идею о создании в будущем федерации европейских государств, другая — выступает против.

Все предпринимаемые экономические, политические и институциональные усилия пока не являются окончательным решением противоречий европейской интеграции, что и доказал Брексит.

8.5. Влияние региональной интеграции на мировое хозяйство. Современные тенденции в международной экономической интеграции

Деление мирового хозяйства на интеграционные группировки оказывает противоречивое влияние на процесс глобализации хозяйственной деятельности в мире. Образование международных экономических объединений и союзов содействует развитию международного производства в рамках таких объединений. Одновременно это создает препятствия экономическим отношениям между странами, принадлежащими к различным группировкам, приводит к концентрации товарных потоков внутри экономических объединений, о чем свидетельствуют данные внутри региональной торговли. Доля такой торговли в ЕС в 1970–80-е гг. поднялась с 60 до 66 %, а затем снизилась до 62 %, в НАФТА – с 36 до 51 %, в МЕРКОСУР – с 9 до 21 %. В АСЕАН не отмечалось продвижения в этом отношении¹.

Действует и противоположная тенденция: изменение положения ряда стран в мировом хозяйстве, возросшая интенсификация их экономических связей подрывают их первоначальную заинтересованность в поддержании отношений главным образом на блоковой основе. Отсюда их стремление расширить рамки отношений, выйти на контакты с другими объединениями самостоятельно или в составе всей группировки. В результате данных процессов возникают новые механизмы отношений между отдельными группировками.

Взаимоотношения интеграционных группировок, торговых блоков и отдельных стран в основном охватывают таможенную и кредитную сферы. Например, ЕС проводит бесполошинную торговлю продукцией обрабатывающей промышленности со странами ЕАСТ. Заключены соглашения об ассоциации с большинством стран, ранее входивших в колониальные империи европейских метрополий, оформлены отношения двустороннего характера с рядом группировок развивающихся стран и отдельными государствами. Расширению международного сотрудничества способствует действие межрегиональных организаций, в частности АТЭС – межправительственная организация, созданная в 1989 г. В основу ее концепции положен открытый регионализм, т. е. распространение мер по либерализации внутрирегиональных экономических связей на третьи страны. При этом участники ориентируются на гибкие, сетевые по своему характеру, формы сотрудничества, поощрение взаимодействия, в первую очередь в частном

¹ Шкваря Л. В. Международная экономическая интеграция в мировом хозяйстве : учеб. пособие. М., 2011.

секторе. По составу участников АТЭС выделяется среди региональных экономических объединений. В нем участвуют индустриально развитые и развивающиеся страны.

Наряду с объединениями в форме зон свободной торговли, таможенных союзов важное место в процессе хозяйственного сближения занимают ассоциации стран – производителей и экспортеров сырья, среди которых особое место занимает ОПЕК, а также свободные экономические зоны (СЭЗ).

Ассоциации стран-производителей создавались развивающимися государствами, так как сырье играет важную роль в экономике многих из них, достигая 80 % экспорта отдельных стран и являясь основным источником их валютных поступлений. Ассоциации создавались в целях противостояния мощным ТНК, которые проводили политику низких цен на сырье. Право на их образование было подтверждено резолюциями Генеральной Ассамблеи ООН. Подобную роль играют свободные экономические зоны, созданные в государствах, входящих в различные региональные экономические объединения. В конце 1990-х гг. в мире насчитывалось примерно 2 тыс. СЭЗ. Их суммарный внешнеторговый оборот превышает 10 % мировой торговли. Обычно под свободной экономической зоной подразумевается беспошлинная торговая и складская зона, которая, оставаясь частью национальной территории, с точки зрения фискального режима рассматривается как находящаяся вне государственных границ. Наиболее характерная черта этих зон – практическое отсутствие каких-либо ограничений на деятельность иностранного капитала и прежде всего на перевод прибылей и капитала. Свободные экономические зоны в наибольшей степени отвечают потребностям ТНК, поскольку принимающая страна обычно обеспечивает инфраструктуру и начальную подготовку рабочей силы. Таким образом, мировые экономические взаимоотношения, проявляющиеся в международном переплетении предпринимательского капитала, разделении труда, интеграции, приводят к усилению взаимодействия хозяйств различных стран.

Перечислим современные тенденции международной экономической интеграции (МЭИ).

Трансрегионализм. Отход от концепции традиционного регионализма как единственно возможной выражается в заключении *межрегиональных соглашений* о торговом (или экономическом) сотрудничестве. Так, США имели в XX в. соглашения о свободной торговле (ССТ) только с двумя странами (Канадой и Мексикой), а в 2000–2008 гг. заключили таковые с 14 странами Америки, АТР и Африки. При этом межрегиональные торговые соглашения могут заключаться не только между государствами, но и между экономическим объединением стран с одной стороны и отдельной страной – с другой. Так, МЕРКОСУР в 2007 г. заключил ССТ с Израилем;

Чили является членом АТЭС и имеет действующие преференциальные торговые соглашения с Австралией, Республикой Кореей, Китаем, Индией, Японией¹. В 2015 г. ЕАЭС заключил соглашение о зоне свободной торговли с Вьетнамом. Заинтересованность в экономическом сотрудничестве различной степени с ЕАЭС выражалась также Китаем, Египтом (достигнута договоренность о создании ЗСТ); Индией (изучается возможность создания ЗСТ); Ираном; Пакистаном, Европейским союзом, Зимбабве (заинтересованность в ЗСТ); Тунисом, Сирией, Иорданией, Албанией (заинтересованность в зоне преференциальной торговли); Израилем (изучается возможность создания ЗСТ); АСЕАН в целом (соглашение заключено в 2016 г.). Все это примеры сотрудничества со внерегиональными партнерами.

В качестве примеров проектов межрегиональных интеграционных процессов можно привести Соглашение о Транстихоокеанском стратегическом и экономическом партнерстве, Всеобъемлющее экономическое и торговое соглашение между ЕС и Канадой (СЕТА), намерение США и ЕС образовать Трансатлантическую ЗСТ, инициативу стран Азии и Океании образовать всестороннее региональное экономическое партнерство и др.

Интеграционные процессы в рамках новых групп стран. Здесь обращают на себя внимание примеры межрегионального сотрудничества *развивающихся экономик*. Несмотря на то что уровень экономической интеграции между развивающимися странами по ряду институциональных показателей, связанных с торговой политикой, уступает аналогичному уровню Европейского союза или НАФТА, развитие внешнеторговых связей, прежде всего в Азии, идет более быстрыми темпами, что находит свое отражение в некотором снижении доли важнейших интеграционных объединений с участием развитых стран в международной торговле². В рамках рассматриваемой тенденции регионализации в последнее время наблюдается процесс замедления расширения многосторонних торговых соглашений и одновременно рост числа преференциальных соглашений с небольшим количеством участников, главным образом о создании зон свободной торговли. Особенностью таких соглашений является их либерализационный характер, при котором два или более партнера предоставляют друг другу взаимные уступки. Так, только за 2012 г. было заключено 37 договоренностей подобного рода, среди которых Соглашение о свободной торговле

¹ Хейфец Б. А. Глобализация не кончается, она становится другой [Электронный ресурс] // Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право. 2018. № 11(1). С. 20. URL: <https://www.ogt-journal.com/jour/article/view/267/267> (дата обращения: 12.12.2020).

² Кокушкина И. В., Подоба З. С. Тенденции развития международной торговли в условиях глобализации. С. 37.

между Республикой Кореей и Перу. Для Кореи данное соглашение стало восьмым по счету в целом и вторым – со страной Южной Америки¹.

Динамично развиваются интеграционные объединения с российским участием, сюда можно отнести и группу БРИКС. Вместе с Шанхайской организацией сотрудничества (ШОС) они представляют собой такой формат международного экономического сотрудничества, как международные межправительственные организации. Они не являются международными экономическими интеграционными объединениями, поскольку не формируют общее экономическое пространство, обеспечивающее свободное перемещение товаров, услуг, капитала или рабочей силы. Однако в их рамках делаются конкретные шаги в направлении развития экономического партнерства и сотрудничества и также протекают определенные интеграционные процессы.

Многообразие моделей региональной интеграции. До середины 1990-х гг. большинство ученых исходили из существования единой модели региональных интеграционных объединений. Для нее были характерны высокая степень институционализации интеграции, сходный уровень экономического развития и высокая степень общности интересов стран-членов. Эволюция объединения должна была происходить по «лестнице интеграции» (зона свободной торговли – таможенный союз – общий рынок – экономический и валютный союз). Вместе с тем со второй половины 1990-х гг. стало очевидно, что единственное интеграционное объединение, по всем параметрам отвечающее данной концепции, – это ЕС. Зоны свободной торговли в мировом хозяйстве действительно создаются, но дальнейшего движения по лестнице интеграции не наблюдается². Проявление экономических интеграционных процессов в рамках групп БРИКС и ШОС выражается в их несоответствии традиционным схемам МЭИ, т. е. традиционным предпосылкам и традиционному устройству интеграционных объединений. К детальному перечню традиционных предпосылок формирования и успешного функционирования интеграционных объединений относят: примерно одинаковый уровень экономического развития стран-участников (ценовая, курсовая, финансовая политика, политика учетной ставки); устойчивый экономический рост стран-участников; географическую близость; наличие иницилирующего центра (государства или группы государств), сплачивающего страны-партнеры; институционально оформленное экономическое сотрудничество (наличие договора, учредительных актов, системы наднациональных органов).

¹ Кокушкина И. В., Подоба З. С. Тенденции развития международной торговли в условиях глобализации. С. 37.

² Семак Е. А. Международная экономическая интеграция. С. 2.

Увеличение числа заключаемых региональных торговых соглашений.

В настоящее время, по данным ВТО, насчитывается более 350 действующих договоров подобного рода, что объясняется остротой противоречий между ведущими странами, проявляющихся в ходе переговоров Доха-раунда, и утратой участниками переговоров уверенности в возможностях ВТО прийти к консенсусу в отношении соглашений, которые намечалось принять по итогам этих переговоров¹. На декабрь 2017 г. было зарегистрировано 669 региональных торговых соглашений (РТС). Правда, в силу вступили только 455, из которых 251 относятся к соглашениям о свободной торговле (55 %), 144 – об экономической интеграции, 30 – о таможенных союзах².

Таким образом, международная экономическая интеграция – одна из важнейших форм политико-экономического взаимодействия стран. Она реализуется как на микроэкономическом, так и на межгосударственном (макроэкономическом) уровне. Международная экономическая интеграция имеет серьезные предпосылки и принимает разнообразные формы, различающиеся «глубиной» интеграции.

Международная экономическая интеграция, являясь неотъемлемой характеристикой современной глобальной политической экономики, характеризуется неоднозначными последствиями. Важнейшие положительные последствия: увеличение размеров рынка сбыта продукции, более эффективная специализация, обеспечение лучших условий торговли, распространение новых технологий и т. д. Однако МЭИ характеризуется как противоречивый процесс и имеет ряд отрицательных последствий. Для более отсталых стран интеграция может приводить к оттоку ресурсов или факторов производства, перераспределению богатства в пользу более сильных партнеров. Для развитых государств в международных интеграционных объединениях заключительных ступеней может наблюдаться проблема превышения взносов в общий бюджет над поступлениями из него (что также нарушает экономические интересы стран). Существует также вероятность преобладания эффекта отклонения торговли от эффекта ее создания и др.

Кроме негативных экономических, могут наблюдаться и неоднозначные политические последствия, поскольку МЭИ, особенно в ее развитых формах, сопряжена с отказом от части полномочий со стороны национальных государств. Негативные экономические и политические последствия МЭИ приводят к усилению центробежных сил, что ярко проявилось в ходе последних событий в Европе (Брексит).

¹ Кокушкина И. В., Подоба З. С. Тенденции развития международной торговли в условиях глобализации. С. 37.

² Хейфец Б. А. Глобализация не кончается, она становится другой. С. 14.

Список литературы

Европа: проблемы интеграции и развития : в 2 т. / под общ. ред. О. А. Колобова. Н. Новгород, 2008.

История европейской интеграции 1945–1994 / под ред. А. С. Намазовой, Б. Эмерсон. М., 1995.

Ломакин, В. К. Мировая экономика / В. К. Ломакин. 3-е изд., стер. М., 2007.

Мировой опыт согласования экономических интересов стран – участниц региональной экономической интеграции / под ред. акад. РАН А. И. Татаркина. Екатеринбург, 2015.

Семак, Е. А. Международная экономическая интеграция : учеб-метод. комплекс / Е. А. Семак. М., 2012.

Balaam, D. N., Veseth, M. Introduction to International Political Economy / D. N. Balaam, M. Veseth. N. Jersey, 2001.

Глава 9

ГЛОБАЛЬНАЯ МИР-СИСТЕМА, НАЦИОНАЛЬНЫЕ ХОЗЯЙСТВА И ПРОБЛЕМА УПРАВЛЕНИЯ

9.1. Понятие «глобальное управление» в современном мировом порядке. Подходы школ глобальной политэкономии к определению сущности глобального управления мировым порядком

Сегодня мы понимаем современный мир как систему все более глобальных политико-экономических отношений с участием государств, фирм и граждан, которые пытаются создавать, управлять и распределять богатство и власть. Рассмотрим, как осуществляется управление в такой обширной (международной) и многоуровневой системе; как в ней создаются и поддерживаются правила; каким образом изменяется глобальное управление.

Под **глобальным управлением** подразумевается всеобъемлющая система, которая регулирует международные политико-экономические отношения на всемирной основе. Синонимом понятия «глобальное управление» является понятие «мировой порядок» (режим).

Мировой порядок — это совокупность принципов, норм и институтов, регулирующих поведение субъектов мировой политэкономической системы, обеспечивающих их основные потребности в безопасном существовании и реализации своих интересов, а также позволяющих поддерживать стабильность международной системы¹.

Остановимся на интерпретации мирового порядка тремя школами ГПЭ — экономическим национализмом, критической школой и либерализмом. Для первого подхода (реалисты Г. Моргентау, Р. Арон, К. Уолтц) характерен акцент на соотношении сил субъектов мировой политики и экономики, особенно великих держав. Он преобладал в науке и политике в годы конфронтации двух общественно-политических систем — социализма и капитализма (период холодной войны), причем в качестве главного элемента баланса сил рассматривалась военная мощь государств.

Второй подход (конструктивисты Р. Гилпин, Л. Миллер, Р. Купер и др.) состоит в признании первоочередной значимости принципов и правил, которыми субъекты политики руководствуются в отношениях друг с другом.

¹ Современные международные отношения и мировая политика / отв. ред. А. В. Торкунов. М., 2004. С. 177.

Смена правил поведения, как считают сторонники этого подхода, сопутствует переходу от одного миропорядка к другому. Этот подход приобрел популярность после окончания холодной войны. Известный американский исследователь Р. Гилпин еще в начале 1980-х гг. обосновывал тезис о том, что одним из важнейших принципов стабильного функционирования мировой системы является стремление доминирующих государств обеспечить контроль над процессами взаимодействия других участников¹. Р. Купер определил международный порядок так: во-первых, это преобладающий тип внешнеполитического поведения независимо от его упорядочивающего или дезорганизирующего воздействия на систему; во-вторых, это определенная степень стабильности и целостности системы; в-третьих, правила, которые управляют системой и обеспечивают ее стабильность².

Для третьего подхода, предложенного американским ученым-институционалистом Дж. Айкенберри, характерно внимание к системе принятия решений по ключевым вопросам, механизм и инструментарию межгосударственного сотрудничества. Введенное им понятие конституционности международного порядка означает, что деятельность международных организаций и других институтов межгосударственного взаимодействия, призванных обеспечить представительство интересов не только сильных, но и слабых государств, основывается на уставах и договорах. Исходя из понятий конституционности и неконституционности международного порядка, он считает неконституционным порядок, основывающийся только на соотношении сил. Дж. Айкенберри ключевым признаком международного порядка полагает наличие общепризнанных правил и принципов, которыми субъекты международных отношений руководствуются во взаимодействии друг с другом³.

В реальном анализе международных политико-экономических процессов эти подходы взаимодополняют друг друга и выступают в единстве.

9.2. Механизмы и правила глобального управления. Субъекты мирового порядка

Механизмы и правила глобального управления создаются действиями и соглашениями ключевых участников глобальной системы. *Субъектами* глобального управления являются государства, а также корпорации, международные (межгосударственные) организации, общественные объединения (или неправительственные международные организации).

¹ *Gilpin R. War and Change in the World Politics.* N. Y., 1981. P. 82.

² *Cooper R. Is There a New World Order? // Prospects for Global Order / ed. by S. Sato, T. Taylor, S. Heiva. L., 1993. Vol. 2. P. 8.*

³ *Ikenberry J. After Victory. Institutions, Strategic Restraint, and the Rebuilding of Order after Major Wars.* N. Jersey, 2001. P. 7.

В современном мире значительно выросла роль международных организаций, их способность решать глобальные проблемы и налаживать международное сотрудничество (ООН, ВТО, МВФ, ВБ, МТО, ОЭСР и др.). Эти организации являются площадкой для переговоров по правилам глобализации, а также обеспечивают механизмы контроля за соблюдением правил.

В области международных отношений механизмы управления, осуществляемые в конкретных проблемных областях, часто называются режимами. *Режимы* – это «неявные или четкие принципы, нормы, правила и процедуры принятия решений, вокруг которых ожидания “игроков” сходятся в определенной области международных отношений»¹.

Рассмотрим механизмы, посредством которых формируются и поддерживаются международные порядки.

Сильная правовая основа заставляет государства подчиняться правилам под угрозой экономических санкций. Например, ВТО имеет мощный механизм урегулирования споров, который рассматривает торговые конфликты на основе правил и соглашений, созданных в рамках ВТО. Страны, нарушающие правила, должны изменить свою политику или столкнуться с экономическими санкциями со стороны государств, которые эти правила приняли и выполняют. Даже могущественные государства подчиняются им, потому что заинтересованы в предсказуемой системе правил, которая способствует повышению торгово-экономической активности. Всемирная торговая организация ставит ценность свободной торговли выше других целей. Это приводит к конфликту с теми, кто считает, что свободная торговля, например, нарушает экологические стандарты. Согласно позиции ВТО, либеральные ценности и рыночные механизмы приоритетны по сравнению с другими ценностями и механизмами. Например, охрана окружающей среды должна осуществляться в контексте свободной торговли.

Распределение денег и предоставление кредитов также могут быть использованы для обеспечения соблюдения определенных правил. Этот подход применяют ВБ и МВФ. Данные организации ссуживают деньги государствам, которые нуждаются в средствах для преодоления экономического кризиса или оказания помощи в долгосрочных стратегиях развития. Кредиты предполагают, что страны-получатели будут осуществлять определенную политику. Обычно это политика либерализации экономики в целях активизации деловой активности, стимулирования экономического роста. На решения этих организаций оказывают влияние их крупнейшие участники. Так, в ВБ и МВФ право голоса распределяется пропорционально финансовым взносам государств-членов. В МВФ группа из семи развитых государств, которая представляет население в 772 млн человек, контроли-

¹ *Brien R., Williams M.* Global Political Economy Evolution and Dynamics. P. 385.

рует 34,5 % голосов. Напротив, пять крупнейших развивающихся стран с населением в 3,532 млрд человек контролируют только 12,66 % голосов МВФ (табл. 9.1). Поскольку США – крупнейший член как МВФ, так и ВБ, эта страна имеет наибольшую долю голосов и влияния. Соответственно, интересы США будут определяющими в данных каналах влияния на процесс глобального управления. Например, кредиты МВФ Южной Кореи во время восточноазиатского финансового кризиса предусматривали, что Корея открывает свои производственные и финансовые отрасли для иностранных инвесторов, многие из которых были из США.

Таблица 9.1

Соотношение голосов МВФ с количеством населения

Страна	Количество голосов МВФ, %	Население, млн человек
США	16,51	332
Япония	6,15	126
Германия	5,32	83
Франция	4,03	67
Великобритания	4,03	66
Италия	3,17	60
Канада	2,32	38
27 стран – участников ЕС	25,55	447
Россия	2,59	145
Китай	6,08	1444
Индия	2,76	1391
Бразилия	2,32	213
Индонезия	0,98	275
Нигерия	0,52	209

Источник: по данным МВФ, ООН.

Моральные принципы – еще один фактор влияния на поведение государств. Например, МОТ проводит исследования по вопросам труда и соблюдения прав трудящихся в разных странах; способствует переговорам между государствами по установлению минимальных стандартов по вопросам труда; выявляет несоблюдение стандартов и заявляет об этом. Работа этой организации основана на убеждении, что государства могут изменить свое поведение, если столкнутся с международным осуждением. Хотя МОТ работает уже почти 100 лет, ее способность влиять на поведение государств ограничена отсутствием принудительных мер. По этой причине многие страны игнорируют ее отчеты и рекомендации.

Экспертиза как аргумент в пользу проведения определенной политики также может использоваться для убеждения субъектов мировой политико-экономической системы в том, что в их интересах вести себя определенным образом. Например, такие организации, как ОЭСР и МВФ, публикуют отчеты об экономической политике отдельных государств и предлагают им способ адаптации к глобализации. В частности, даются рекомендации по проведению политики, способствующей экономическому росту. Эти институты, как правило, предлагают либеральные подходы к реструктуризации экономики и выступают против политики, ограничивающей свободу рынка.

Последним элементом, влияющим на поведение, является структура самой глобальной системы — *структурная сила*. Так, сегодня в условиях транснационализации экономической деятельности сила корпораций по сравнению с силой государства возрастает. Например, государствам приходится считаться с интересами международных инвесторов, если они хотят привлечь капитал в свою страну или предотвратить его утечку за границу. Как правило, это побуждает государства осуществлять более либеральную политику.

В современной системе глобального управления институты, которые отвечают за либерализацию глобальной экономики (возрастание роли рынка), более влиятельны, чем стремящиеся защитить общество от экономических потрясений и негативных проявлений свободного рынка. Это связано с тем, что у организаций, продвигающих либеральные ценности, есть мощные рычаги влияния (МВФ и ВБ как рычаг воздействия используют предоставление финансовых средств; ВТО имеет свой эффективный механизм урегулирования споров). Организации же, нацеленные на решение социальных проблем в мировом масштабе (МОТ, Детский фонд ООН (ЮНИСЕФ), ВОЗ и т. д.), в основном используют пропагандистские меры.

Таким образом, с точки зрения специфики механизмов поддержания порядка можно выделить порядок страха (обеспечивается принудительно, с помощью различных санкций, применяемых как международными организациями, так и отдельными, наиболее влиятельными, субъектами мировой политико-экономической системы); порядок интереса (основой является заинтересованность сторон в поддержании порядка, выгода, извлекаемая из стабильного, предсказуемого международного сотрудничества) и порядок согласия (обусловлен добровольным соблюдением субъектами международных отношений правил и норм, исходя из определенных принципов и идеалов)¹.

¹ Панченко М. Ю. Международный порядок: сущность и механизмы [Электронный ресурс]. URL: journal.org/articles/2008/polit72.html (дата обращения: 15.11.2019).

Субъекты мирового порядка

Кроме международных организаций, существует три наиболее важных участника мирового порядка — государства, корпорации и международные неправительственные организации (МНПО).

Государства выполняют центральную роль в создании и поддержке управления в глобальной системе. Государство выступает центральным субъектом права и основным представителем отдельных лиц в международной системе. Хотя его представительная функция часто несовершенна, государство является единственным учреждением, которое может законно представлять интересы людей на своей территории. Попытки реформирования глобального управления должны работать через государственную систему.

Различные государства могут иметь разную возможность влияния на глобальное управление. Развитые и состоятельные государства являются наиболее значимыми, поскольку могут наложить вето на изменения или принудить другие государства следовать определенным правилам. Так, США — центральное действующее лицо в системе глобального управления. Изменение внутренней политики США может оказать существенное воздействие на процесс глобального управления. Например, выборы представителя республиканской партии в президенты США в 2000 г. негативно повлияли на принятие международного соглашения о предотвращении изменений климата. У президента Дж. Буша были более тесные связи с нефтяной промышленностью, чем у его демократического предшественника. Многие предложения по замедлению глобального потепления угрожали прибыли американских нефтяных компаний. Соответственно, при Дж. Буше США отказались присоединиться к протоколу об изменении климата (Киотский протокол (1992)). Поскольку США являются крупнейшим в мире производителем загрязняющих веществ, которые способствуют глобальному потеплению, договор без участия США стал неэффективен. Из этих же соображений в период президентства Д. Трампа в 2019 г. США официально подали заявку на выход уже из Парижского соглашения, подписанного три года назад почти 200 странами в целях борьбы с глобальным потеплением. Аналогичным образом по различным вопросам позиция Европейского союза и его государств-членов имеет решающее значение для обеспечения или блокирования изменений в глобальном регулировании.

Встает актуальный для глобального управления вопрос: будут ли США продолжать работать через международные организации и договоры в целях создания согласованной системы правления (многосторонность) или осуществлять господство над другими государствами путем давления (односторонность)? При Дж. Буше США все больше расходились с политикой других государств и заявляли о своей власти в одностороннем порядке (например, решение не участвовать в договоре о запрещении использования

наземных мин; отказ от присоединения к протоколу об изменении климата; принятие военных мер для свержения иракского правительства без санкции ООН и др. Д. Трамп действовал таким же образом: заявка на выход из соглашения по борьбе с глобальным потеплением, выход из договора по открытому небу – решения принимались в одностороннем порядке.

Есть и другие факторы важной роли государств в глобальной системе управления. Китай играет значительную роль в связи с высокой численностью его населения по сравнению с другими странами (население КНР составляет примерно пятую часть населения мира), с большой военной мощью и наличием ядерного оружия. В экономическом плане китайское государство контролирует доступ к потенциально крупнейшему в мире рынку. Именно поэтому корпорации и государства действуют более осторожно, когда они имеют дело с Китаем, чем с небольшими, менее мощными государствами.

Несмотря на важность государства для глобального управления, по оценкам многих ученых, его роль падает или по крайней мере изменяется. Оно уже не всегда может эффективно противостоять негативным последствиям глобализации. Изменяется соотношение сил между государством и ТНК, государством и МНК. Это проявляется в том, что, во-первых, сегодня большинство государств во всем мире, в отличие от 1970-х гг., активно ищут многонациональные инвестиции. Во-вторых, государства стремятся не столько регулировать деятельность ТНК, сколько создавать для них привлекательную среду. Разумеется, баланс сил между каким-либо конкретным государством и любой конкретной корпорацией будет варьироваться в зависимости от их положения в мировой экономике.

Хотя глобальная система управления ориентируется на либеральные ценности и рынок как механизм эффективного распределения ресурсов, транснациональные *корпорации* становятся все более влиятельными участниками глобального управления. Переговоры между государством и корпорацией и даже между самими корпорациями все более важны для международной политико-экономической системы. Государства все больше заинтересованы в привлечении иностранных инвестиций, а фирмы все более способны влиять на государственную инвестиционную (и не только) политику. Таким образом, ключевой особенностью создания и применения правил в современной мировой экономике являются переговоры между государствами и корпорациями.

Примером воздействия корпораций на глобальное управление выступает включение в соглашения ВТО пунктов, касающихся защиты прав интеллектуальной собственности (ПИС). Последние включают защиту авторских прав на книги и музыку, а также патентную защиту изобретений и научных открытий. В действительности они не попадают под сферу свободной торговли, поскольку их осуществление не увеличивает поток товаров между государствами. Однако в 1980-е гг. многие западные корпорации в таких отраслях,

как фармацевтическая, программное обеспечение, фильмы и музыка, столкнулись с тем, что конкуренты стали копировать их продукты. Ассоциация ведущих американских транснациональных корпораций («Дю Понт», «Дженерал Электрик», IBM и «Монсанто») убедила правительство США в том, что ПИС следует защищать в торговых соглашениях. В итоге ВТО приняла соглашения по защите прав интеллектуальной собственности. С некоторыми из пунктов этих соглашений правительство Южной Африки боролось в попытке предоставить доступные лекарства для борьбы со СПИДом¹.

Кроме тенденции к усилению корпоративного влияния на государственную политику, наблюдается также рост частной власти. Она существует там, где фирмы реализуют полномочия по принятию решений в определенных проблемных областях, и эта деятельность считается законной. Выделяются шесть механизмов для осуществления частной власти: отраслевые нормы; координационные службы (например, рейтинг облигаций); производственные союзы; картели; бизнес-ассоциации; частные режимы. Используя эти механизмы, частный сектор оказывает значительное воздействие на многие институты глобального управления (например, расширение участия частного сектора в многосторонней системе ООН).

Корпорации пытаются формировать структуры управления, влияя на поведение государства, международных организаций, самих корпораций и гражданского общества, поэтому их роль необходимо принимать во внимание при анализе и попытках воздействовать на глобальное управление.

Помимо ключевых государств и крупных корпораций, *международные неправительственные организации* играют все более важную роль во влиянии на принципы глобального управления. Действительно, в 1980–90-е гг. видные гражданские ассоциации выступали неофициальной оппозицией к системе глобального управления и межгосударственным соглашениям. Они подняли вопрос о том, что автономия и безопасность граждан должны находиться в центре проблем глобального управления. Так, организации в защиту мира выступают против конкретных систем вооружений и военных стратегий (например, движение по запрещению производства и использования наземных мин). Женские, экологические, правозащитные и другие организации выступают против господства либеральной политики, исходящей от международных экономических институтов.

Наиболее известными организациями в области экологии являются «Гринпис» и «Друзья Земли», в области прав человека – «Международная амнистия». Растет роль и других организаций: например, международных профсоюзных органов, таких как Международная конфедерация свободных профсоюзов, объединяющая 155 млн членов; религиозные организации; отраслевые ассоциации и организации научных знаний (медицина,

¹O'Brien R., Williams M. Global Political Economy Evolution and Dynamics. P. 392.

наука, коммуникации) и т. д. Деятельность МНПО в основном сосредоточена в сфере гендерных отношений (женские организации), распределения ресурсов (организации развития), качества жизни (экологические движения) или безопасности человека (движения за права человека).

По некоторым оценкам, большое влияние на геополитическую повестку оказывают международные общественные организации – объединения представителей мировой элиты: Римский клуб, Трехсторонняя комиссия и Бильдербергский клуб, которые фокусируют внимание на глобальных проблемах человечества и путях достижения глобального равновесия.

Среди МНПО, оказывающих влияние на глобальное управление, необходимо выделить отдельно такую группу, как бизнес-ассоциации. Это добровольные некоммерческие организации, стремящиеся создать среду, в которой корпорации могут максимизировать прибыль. Ярким примером является Международная торговая палата. Помимо лоббирования действий государства и гражданского общества, она пытается создать среду, которая поощряет саморегулирование.

Наконец, отдельно необходимо сказать о существовании еще одной разновидности МНПО – силы, которая находится вне пределов гражданского общества, но оказывает влияние на структуру глобального управления. Речь идет о преступных организациях, таких как мафия, незаконные националистические и террористические организации. Они в высокой степени воздействуют на незаконную (теневую) сторону глобальной политической экономики.

Международные неправительственные организации оказывают воздействие на глобальное управление на нескольких уровнях: создают глобальные сети, участвуют в многосторонних взаимодействиях, способствуют межгосударственному сотрудничеству, функционируют внутри государств, влияя на их политику и повышая степень участия общественности.

9.3. Исторические типы и перспективы мирового порядка в контексте оптимизации интересов глобального управления

Наиболее важный и сложный вопрос: как и почему изменяется мировой порядок? Чтобы ответить на него, остановимся на историческом процессе развития мирового порядка.

Старый мировой экономический порядок

Мировой порядок сочетает в себе элементы устойчивости, стабильности, т. е. собственно порядка, и переходности (хаоса) как накопления предпосылок для продвижения к более высоким формам организации мировой

системы, соответствующим усложняющейся общественной жизни. Исторически смена мирового порядка была связана либо с итогами войн и следовавшими за ними внутренними переменами в ведущих странах, либо с распадом некоторых крупных государств. Как следствие, в сравнении с предшествующим миропорядком менялись состав наиболее влиятельных субъектов международных политэкономических отношений и характер связей между ними (прил. 13).

В конце XIX – начале XX в. мировой экономический порядок олицетворяли шесть-семь метрополий с их колониальными империями, которые боролись за сохранение/передел сфер влияния и вступили в результате в военное противоборство, образовав два военных блока. В этот период с включением в состав ведущих «игроков» – Японии и США – политика стала уже подлинно общемировой, даже появился первый всемирный орган, пытавшийся влиять (правда, не всегда результативно) на формирование новых принципов международных отношений, – Лига Наций. Однако после Первой мировой войны мировой порядок установился лишь на очень короткое время. Радикальные изменения, произошедшие в это время, включая появление СССР, развитие новых систем вооружения, грандиозный экономический кризис, нежелание Германии признавать наложенные на нее ограничения и другие причины, привели к новому обострению отношений и новой войне.

Вторая мировая война повлекла смену мирового порядка и, как следствие, мирового экономического порядка.

Порядок, который установился после Второй мировой войны, существенно отличался от предыдущих вариантов. Во-первых, теперь имелись только две сильнейшие державы (США и СССР), т. е. мир стал двухполюсным, а с 1949 г. – и двублоковым (НАТО и Организация стран Варшавского договора). Во-вторых, он формировался по идеологическим основаниям. Создание устойчивых идеологических блоков произошло на мировой арене впервые¹.

Сложившийся после Второй мировой войны порядок держался на экономическом превосходстве США. За годы войны национальный доход страны возрос в два раза. После войны на долю США приходилось 60 % промышленной продукции, 2/3 золотого запаса и 1/3 экспорта капиталистического мира. Пользуясь резким ослаблением сил других западных стран, США в послевоенные годы целенаправленно использовали собственное экономическое превосходство первых послевоенных лет для утверждения своего влияния в мире. Так, политика формирования послевоенной системы международных союзов включала в себя в качестве экономического

¹ Гринин Л. Е. Мировой порядок в прошлом, настоящем и будущем // История и современность. 2016. № 1. С. 25.

компонента «план Маршалла» для Западной Европы, расширение капиталовложений в Латинской Америке, создание системы влиятельных международных экономических организаций — МВФ, ГАТТ, МБРР, где США заняли ведущее положение.

Важная характерная черта послевоенного мирового экономического порядка заключалась в том, что он состоял из обособленных экономических режимов, существовавших в рамках экономических взаимоотношений внутри колониальных империй, а также обособленной системы экономических отношений, сложившейся в Восточной Европе, где в 1949 г. был создан Совет экономической взаимопомощи.

Восстановление хозяйств участвовавших во Второй мировой войне стран и неравномерность экономического развития привели к изменению положения в рамках сложившегося мирового экономического режима. Усилились позиции стран Западной Европы и Японии, которые стали противостоять США во многих мировых экономических вопросах. Образование ЕС привело к созданию отдельного экономического порядка в рамках Общего рынка, что не могло не отразиться на мировом экономическом порядке. За годы своего существования ЕС перерос в мощный блок, бросивший вызов многосторонней системе торговли под эгидой ГАТТ (ВТО). Дело в том, что таможенный союз, даже если он и не повышает средний уровень торговых барьеров, неизбежно стимулирует дискриминацию в отношении третьих стран.

С распадом колониальных империй развивающиеся страны пытались кардинально изменить существовавшую международную экономическую систему. Они провели через Генеральную Ассамблею ООН в мае 1974 г. Резолюцию о новом международном экономическом порядке и в сентябре этого же года — резолюцию, которая одобрила Хартию экономических прав и обязанностей государств. Особую активность по продвижению многих элементов Резолюции о новом международном экономическом порядке проявили Движение неприсоединения (сформировалось во времена холодной войны как организация стран, которые не присоединились ни к одному из военно-политических блоков), «Группа 77» (крупнейшая межгосударственная организация развивающихся стран Азии, Африки и Латинской Америки, созданная в 1964 г.) и КНР.

Новый международный экономический порядок

В основу НМЭП были положены принципы суверенного равенства государств в международных, политических и экономических отношениях, суверенитета и эффективного контроля государств над своими хозяйственными ресурсами.

Одно из главных мест в концепции НМЭП занимали требования справедливого соотношения цен на сырьевые и промышленные товары и смяг-

чения резких колебаний спроса на сырье. В качестве одного из путей изменения механизма ценообразования предлагалась система индексации — увязки цен на важнейшие виды сырья с ценами на готовую и обрабатывающую продукцию, предоставление преференций для экспорта этой продукции. В число требований вошли предложения о ежегодной передаче по каналам помощи средств в размере 1 % ВВП промышленно развитых стран без условий. Выдвигались требования о создании системы передачи развивающимся странам новых технологий, предоставлении им суверенного права контролировать всю экономическую деятельность на своей территории, включая право на национализацию иностранных компаний.

Новый международный экономический порядок признавал, что мировое хозяйство в целом и международные экономические отношения в частности не могут далее складываться стихийно под влиянием международной конкуренции; предоставленные сами себе тенденции развития не могут обеспечить рациональное размещение производственных средств в планетарном масштабе; мирохозяйственные связи нуждаются в определенном межгосударственном регулировании. При этом должны учитываться интересы стран, которых лишают выгод стихийные силы мирового рынка.

Требования развивающихся стран о получении дополнительных средств могли содействовать перераспределению мирового дохода в пользу развивающихся государств, но ведущие западные страны в значительной мере блокировали их, переводя решение выдвинутых требований на двусторонний и многосторонний уровни. Это привело к тому, что значительная часть развивающихся стран вступила в определенные координационные отношения с Западом через систему общих преференций, дававшую им некоторые дополнительные возможности на западных рынках.

В 90-е гг. XX в. данная концепция в значительной степени была свернута. Однако в начале XXI в. многие ее элементы нашли свое место в требованиях, с которыми развивающиеся страны выступили в ходе нового раунда многосторонних торговых переговоров в рамках ВТО (Доха, 2001) и ЮНКТАД. Несмотря на то что эти требования пока не нашли полной реализации, их можно считать отражением начала изменения баланса экономических сил в мире в пользу развивающихся стран. На фоне ослабления Европы и продолжающейся стагнации Японии выросли экономические гиганты в Азии (Китай и Индия), а также появилась целая группа быстро развивающихся стран (от Мексики до Малайзии и Эфиопии). Они продолжают расти (хотя и не без трудностей) и, по оценкам, займут лидирующие позиции в мире в не столь отдаленном будущем¹.

¹ Гринин Л. Е. Мировой порядок в прошлом, настоящем и будущем. С. 35.

Как закономерное продолжение этих тенденций в начале XXI в. появился новый субъект регулирования глобальной экономики — «Большая двадцатка»* — расширенный формат встреч ведущих стран мира, включающих интересы новых быстрорастущих государств, нацеленных на обеспечение механизма неформального диалога развитых стран и государств с развивающейся экономикой по вопросам повышения эффективности мировой финансовой системы, реформирования бреттон-вудских институтов, разработки мер по предотвращению кризисов и содействия развитию, многостороннего сотрудничества для достижения стабильного экономического роста, а также Глобального договора ООН (далее — Глобальный договор), инициативы ООН, направленной на поощрение социальной ответственности бизнеса.

Глобальный договор. Развитие мирового порядка (глобального управления) предполагает согласование интересов всех основных участников — государства, корпораций и граждан. Например, торговый режим должен быть чувствительным одновременно к интересам развивающихся государств (вопрос справедливости), корпоративным интересам (увеличение прибыли) и социальным интересам (ограничение эксплуатации человека и охрана окружающей среды). Это чрезвычайно сложная задача. Примером такого подхода является Глобальный договор, разработанный канцелярией Генерального секретаря ООН.

Глобальный договор предлагает корпорациям включить в их корпоративную практику 10 принципов, взятых из Всеобщей декларации прав человека, основополагающих принципов МОТ в области прав человека в сфере

* Идея создания «Большой двадцатки» выросла из недр создания «Большой восьмерки». G20 (официальное название — англ. *Group of Twenty Finance Ministers and Central Bank Governors*) — группа наиболее развитых индустриальных стран, в которую вошли 19 крупнейших национальных экономик (Австралия, Аргентина, Бразилия, Великобритания, Германия, Индия, Индонезия, Италия, Канада, Китай, Корея, Мексика, Россия, Саудовская Аравия, США, Турция, Франция, ЮАР, Япония) и Европейский союз как отдельный член организации. Постоянными участниками встреч «двадцатки» являются МВФ, ЕЦБ и ВБ. Учредительная конференция прошла 15–16 декабря 1999 г. в Берлине. Группа была создана по инициативе министров финансов семи ведущих промышленно развитых стран — Великобритании, Италии, Канады, США, ФРГ, Франции и Японии — в ответ на финансовые кризисы конца 1990-х гг. и в целях ведения диалога с развивающимися странами по ключевым вопросам экономической и финансовой политики в связи с тем, что государства с развивающейся рыночной экономикой не были адекватно представлены в мировых экономических обсуждениях и в сфере принятия решений. До 2008 г. группа не проводила саммитов на высшем уровне, ее основной формой деятельности были ежегодные встречи на уровне министров финансов и глав центробанков (прил. 14, 15).

труда, принципов окружающей среды и развития, закрепленных в Декларации Рио-де-Жанейро по окружающей среде и развитию, и Конвенции ООН против коррупции. Глобальный договор не контролирует корпоративную практику и не оценивает эффективность работы компании, а предлагает корпорациям добровольно взять на себя ответственность за проведение правильной трудовой и экологической политики. Главным его недостатком является отсутствие механизмов контроля за выполнением корпорациями взятых на себя обязательств, а также отсутствие соответствующих правоприменительных полномочий. Корпорации могут придерживаться прописанных в Глобальном договоре правил только до тех пор, пока им это выгодно, сохраняя за собой имидж социально ответственного бизнеса. Характерно, что одними из первых в Глобальный договор вступили корпорации, которые были в черном списке компаний – нарушителей экологических и трудовых стандартов: «Шелл», «Найк», «Дисней» и «Рио Тинто».

Вместе с тем Глобальный договор – важный шаг в реформе глобального управления, поскольку заостряет внимание на необходимости смягчить негативные последствия глобализации, совершенствования механизмов глобального управления на основе взаимодействия государств, корпораций и граждан.

Перспективы мирового порядка

Эксперты признают, что мировая экономика находится на пороге смены мирового экономического порядка, вызванной постепенным ослаблением роли Запада и возрастанием роли остального мира (развивающихся стран).

Ослабление позиций Запада в мировом экономическом порядке связано с постепенным ослаблением нижеперечисленных преимуществ Запада как центра силы в глобальной экономике¹.

Финансовое превосходство. По объему оборота капиталов, мощи финансовых и банковских корпораций, стоимости активов и т. п. западные страны превосходят остальные государства. Также исключительно важным преимуществом западных стран являются свободно конвертируемые валюты, что позволяет практически неограниченно использовать эмиссию и перекладывать долги на весь мир. Начиная с 2008 г. рост экономики Запада в основном обеспечили именно финансовые технологии.

В последнее время возникло своего рода новое разделение труда: финансовая деятельность сосредоточилась в США и западных странах, а промышленное производство (в том числе и в обрабатывающих отраслях) в большей степени перешло в развивающиеся страны. Однако рост экономик последних требует соответствующей финансовой базы, поэтому значи-

¹ Гринин Л. Е. Мировой порядок в прошлом, настоящем и будущем. С. 41.

мость валют и финансовых центров этих государств неизбежно возрастает. Так, в 2016 г. МВФ включил юань в корзину валют, используемых для расчета специальных прав заимствования, наряду с долларом, евро, британским фунтом стерлингов и японской иеной. Все это, особенно в связи с новыми финансовыми кризисами, которые неизбежны и могут обрушить надувшиеся «пузыри» акций и облигаций, в конечном итоге приведет к тому, что система международных расчетов, основанная на долларе, начнет трансформироваться. За этим может последовать изменение мировой валютной системы в целом.

Технологическое превосходство. При сохраняющемся превосходстве Запада уровень его технологического отрыва все же уменьшается и будет уменьшаться за счет следующих тенденций:

1) крупные корпорации и научные лаборатории нанимают из развивающихся стран большое количество ученых и технических специалистов, которые становятся носителями инновационной информации и технологий;

2) многих специалистов приглашают развивающиеся страны, другие же сами охотно ищут вакансии, поскольку на Западе этих вакансий недостаточно. Такие государства, как КНР, стали активно приобретать целые корпорации с их технологиями. Китай и другие продвинутые развивающиеся страны несут технологии в менее развитые общества;

3) транснациональные корпорации вынуждены переносить все больше технологий в развивающиеся страны и частично поощрять в них передовые научные исследования. Чем больше развивающиеся страны продвинулись в культурно-научном отношении, чем больше там будет квалифицированных научно-технических кадров, тем активнее пойдет процесс переноса в них части исследований, где издержки на персонал существенно меньше.

На формирование нового баланса значительно влияет технологическая составляющая, прорыв к инновационной экономике.

Как мы знаем, мировая экономика уже переходит к новому технологическому укладу, новая мощная технологическая волна начнется в 2030—40-е гг. От того, кто возглавит новый технологический уклад, во многом зависят контуры нового мирового порядка, тем более если эти инновации конвертируются и в военное превосходство.

Разумеется, США имеют шансы удержать свое лидерство в мире. Однако вполне вероятно, что прорыв к новым технологиям произойдет на стыке развитого и развивающегося мира, в каких-либо ТНК, принадлежащих одновременно и метрополии, и периферийным странам (что вполне логично для глобального мира). Даже в случае нового технологического рывка на Западе этим обществам с ограниченными трудовыми ресурсами и населением, которое все более отвыкает от работы на промышленных

предприятиях, будет сложно развернуть какие-либо новые инновационные массовые производства только в собственных государствах. В таком случае либо начнется новый виток деиндустриализации, когда оставшаяся индустрия будет сворачиваться и переводиться за рубеж (что опять-таки усилит развивающиеся страны), либо часть инновационных производств начнет разворачиваться в развивающихся странах. Таким образом, даже если технологический отрыв Запада произойдет вновь, он не будет столь значительным и фатальным, как это было ранее.

Экономическое превосходство. Основой экономического превосходства Запада является более высокий уровень организации и производительности труда, доходов на душу населения, общей трудовой и деловой культуры. Однако этот разрыв также постепенно сокращается, поскольку производительность труда в развивающихся странах растет существенно быстрее, чем в развитых. Это связано с тем, что в развивающихся странах рост производительности идет за счет притока сельского населения в промышленность и строительство, постепенной механизации сельского хозяйства. В западных же государствах основные рабочие места создаются в сфере услуг, где рост производительности труда не слишком велик. При этом часть сферы квалифицированных услуг (программирование, менеджмент, бухгалтерия и т. п.) уходит в развивающиеся страны через аутсорсинг. В результате в западных государствах у значительной части населения уровень доходов относительно низкий (ведь работа не слишком квалифицированная) и/или не увеличивается или растет медленно, что приводит к постепенному «размыванию» среднего класса. Последний ранее выступал основой стабильности общества в развитых странах. Теперь же разрыв в доходах в западном обществе увеличивается (что достаточно опасно), а в развивающихся государствах постепенно уменьшается, так как средний класс растет.

Дополнительными преимуществами развивающихся стран является большое и быстрорастущее население, а также наличие демографического дивиденда, который влечет за собой постепенный рост подушевого дохода*.

Все тенденции подтверждаются фактическими данными и прогнозами (табл. 9.2).

* Население в развивающихся странах продолжает расти заметными темпами, однако рождаемость постепенно сокращается (быстрее или медленнее). Следовательно, с одной стороны, какое-то время за счет подрастающих детей численность молодежи и трудовых ресурсов будет увеличиваться, но далее количество детей сократится, т. е. иждивенцев станет меньше, а работающих — больше (женщины, имеющие меньшее число детей, смогут также работать). Это создает так называемый демографический дивиденд. Развитые страны (и Китай) уже истратили его, зато во многих развивающихся государствах будет наиболее благоприятное соотношение работающих и иждивенцев, а пожилых людей окажется не очень много.

Таблица 9.2

**Вклад отдельных стран
и групп стран в прирост мировой экономики в 2019 г.**

Страны и группы стран	Доля в мировом ВВП, %	Темпы прироста ВВП, %	Вклад в при- рост ВВП, процентные пункты	Доля в приросте ВВП, %
Развитые страны:	44,8	1,8	0,79	28,4
США	15,9	2,2	0,35	12,4
Япония	4,1	0,7	0,03	1,0
Евросона	12,5	1,3	0,16	5,9
ЕС	15,4	1,7	0,26	9,3
Германия	3,5	0,6	0,02	0,7
Франция	2,4	1,5	0,04	1,3
Италия	2,0	0,3	0,01	0,2
Великобритания	2,4	1,5	0,04	1,3
Развивающиеся страны и стра- ны с переходной экономикой:	55,2	3,7	2,00	71,6
развивающиеся страны:	47,9	3,8	1,80	64,4
КНР	17,4	6,1	1,03	36,8
Индия	7,1	4,2	0,29	10,5
Бразилия	2,4	1,1	0,03	1,0
страны с переходной эконо- микой:	7,3	4,6	0,33	11,8
Россия	3,1	1,3	0,04	1,5
Мир	100,0	2,8	2,80	100,0

Источники: Вклад отдельных стран и групп стран в прирост мировой экономики в 2019 г. Основные показатели развития мировой экономики. 2020 [Электронный ресурс]. URL: https://www.imemo.ru/files/File/magazines/Ons_pokaz_ME/2020/Tab17.pdf (дата обращения: 21.10.2021).

Согласно последним доступным данным и прогнозам мирового развития, в ближайшем будущем в иерархии стран по объему ВВП на первое место выйдет Китай – 23 % мирового ВВП; США окажутся только на втором месте – 18 %; далее будут следовать Индия (8,4), Япония (4,6), Россия (3,2), Германия (2,9), Бразилия (2,4 %).

По прогнозам, доля Азии в мировом ВВП, которая выросла в 2010–2019 гг. с 20 до 28 %, вероятно, к 2030 г. достигнет 35 % и будет соответствовать доле стран еврозоны и США вместе взятых¹.

По отдельным информационно-коммуникационным технологиям Южная Корея, Китай, Индия уже перешли от догоняющего развития к лидирующему. Опережающие темпы роста затрат на НИОКР в Китае и Индии приведут к существенному сближению их показателей наукоемкости с развитыми странами. В 2020 г. общий рынок расходов Китая на НИОКР составил 54 % от объема США и в 3,1 раза превысил расходы Японии. По этому показателю Китай стабильно удерживает второе место в мире. В период 2016–2019 гг. среднегодовой чистый прирост расходов Китая на НИОКР превысил 200 млрд юаней, что составило примерно 60 % от общего среднегодового прироста стран G7. Такой объем служит мощной силой для роста расходов во всем мире².

Таким образом, все вышеуказанные тенденции ведут к тому, что сокращается разрыв между развивающимися и развитыми экономиками, а в валовом отношении – к увеличению доли развивающихся стран.

В долгосрочном плане в условиях глобализации и все более тесного взаимодействия экономик, роста значимости ТНК и финансовых потоков в целом именно объемы производства и совокупная экономическая и демографическая мощь развивающихся стран будут все заметнее определять баланс сил в мире и влияние на изменения в мировом политико-экономическом порядке. Ближайшие изменения специалисты видят следующим образом. США утратят роль единственной сверхдержавы, но все еще будут сохранять первое место по совокупной экономической, военной и политической мощи среди других центров силы на мировой арене. Американский потребительский рынок останется крупнейшим в мире. Кроме того, США по-прежнему будут играть ведущую роль в процессе глобализации³.

Вместе с тем в глобальной экономике тон все больше будут задавать три главные региональные экономические коалиции. Наиболее консолидиро-

¹ Стратегический глобальный прогноз 2030. Краткий вариант / под ред. А. А. Дынкина. М., 2011 ; *Curran E.* These Could Be the World's Biggest Economies by 2030 [Electronic resource]. URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2019-01-08/world-s-biggest-economies-seen-dominated-by-asian-ems-by-2030> (date of access: 21.10.2021) ; Глобальные тенденции 2030: Альтернативные миры. Публикация национального Совета по разведке [Электронный ресурс]. URL : http://www.nkibrics.ru/system/asset_publications/data/53c7/b3a1/676c/7631/400a/0000/original/Global-Trends-2030-RUS.pdf?1408971903 (дата обращения: 12.01.2020).

² Расходы Китая на НИОКР в 2020 году превысили 2439 млрд юаней [Электронный ресурс]. URL: http://russian.news.cn/2021-09/23/c_1310203264.htm (дата обращения: 30.11.2021).

³ Стратегический глобальный прогноз 2030. Краткий вариант.

ванной из них остается Европейский союз, хотя его доля в глобальном ВВП сокращается и, по оценкам, в будущем не будет превышать 20 %. Значительно менее интегрированным является североамериканский блок НАФТА (USMCA), хотя по своим размерам он несколько превосходит ЕС. Наиболее крупная по размерам и наименее интегрированная региональная коалиция складывается в Восточной Азии (на базе АСЕАН). В ноябре 2020 г. 15 стран подписали документ о всестороннем региональном экономическом партнерстве (ВРЭП) и стали членами крупнейшего в мире торгового соглашения о свободной торговле, охватывающего треть общемирового ВВП. В него вошли Китай, Австралия, Новая Зеландия, Южная Корея и Япония, а также 10 стран Юго-Восточной Азии: Бруней, Вьетнам, Индонезия, Камбоджа, Лаос, Малайзия, Мьянма, Сингапур, Таиланд и Филиппины. Таким образом, Восточная Азия превращается в новую «мастерскую мира». Всего же эти три региональных блока, по данным на конец 2020 г., уже представляют более 60 % глобальной экономики (ЕС – 15,46 %, USMCA – 17,94, ВРЭП – около 30 %), и эта доля будет расти. Им будут значительно уступать по своим масштабам еще три экономических региона – Южно-Американский (МЕРКОСУР), а также Индия и Россия¹.

Вопрос о регионально-экономических блоках важен в современной мировой политике не только потому, что сегодня почти все крупные государства в той или иной степени стремятся к формированию региональных коалиций. Это неоднозначно отражается также на процессе глобализации. Региональная интеграция может рассматриваться не только как подготовительный этап к глобальной интеграции, но и как фактор изменения форм глобализации (глокализации*)².

¹ Доля альянсов в мировом ВВП [Электронный ресурс]. URL: https://www.economicdata.ru/union.php?menu=military-political-unions&un_id=31&un_ticker=EU&union_show=economics&ticker=EU-GDPShare (дата обращения: 03.11.2020).

* Глокализация как социально-экономическое явление характеризуется существованием в мировой экономике различных противоречивых тенденций: вместо ожидаемого исчезновения региональных отличий на фоне глобализации происходит институционализация, которая проявляется в возникновении и динамичном развитии региональных экономических объединений и институтов интеграции. Вместо унификации экономических процессов и слияния национально-государственных экономических систем в единую глобальную экономику возникают и набирают силу явления иной направленности, а именно рост интереса к региональной экономической интеграции, позволяющей учесть локальные экономические интересы и национально-государственные отличия в организации экономической жизни народов (см. об этом подробнее: *Ли Тяньци*. Глокализация мирового экономического пространства: содержание и воздействие на национально-государственные экономические системы // Экон. науки. 2017. № 9 (154). С. 7–11).

² *Хейфец Б. А.* Глобализация не кончается, она становится другой. С. 14–33.

Основные *институциональные изменения*, которые, по мнению экспертов, приведут к установлению нового экономического порядка:

- оформление процессов глобализации в виде формальных или неформальных правил;

- упорядочение международной финансовой и экономической деятельности (в этом будет заинтересовано большинство стран, осознавших тяжелые последствия экономических кризисов);

- определение роли и позиции корпораций – ТНК и МНК. С одной стороны, должна усилиться ответственность корпораций за их публичные действия. В настоящее время заявление крупнейшего рейтингового агентства может обрушить не только валюту, но и экономику даже большой страны), с другой – ТНК могут получить некоторые дополнительные привилегии и права;

- изменения в валютной сфере: важнейшим будет вопрос о мировой валюте. С одной стороны, сохранятся и усилятся попытки развивающихся стран продвигать свою валюту и пытаться усилить ее роль на международном финансовом рынке и пр., а с другой – грядущие мощные финансовые потрясения неизбежно приведут хотя бы к частичному пересмотру роли доллара в мире;

- усиление роли наднациональных союзов;

- формирование мировых регулирующих органов. Вероятными называются следующие тренды:

- рост значения наднациональных организаций, представляющих интересы своих членов на мировой арене;

- некоторое упорядочение процесса трансформации национального суверенитета (в чем-то он сократится, в чем-то – усилится); национальное государство останется ведущим субъектом международного процесса, но уже будет вынуждено сосуществовать с другими субъектами – наднациональными и транснациональными;

- возникновение смешанного характера «концерта» мировых «игроков» в виде государств, их различных союзов, а возможно, и каких-то отдельных корпораций или организаций (подобно тому, как в средневековых парламентах и органах были представлены сразу и территории, и корпорации, и города, и знатные люди);

- новые мировые институты, которые бы позволяли претворять новые принципы в жизнь. Прежние мировые органы вряд ли смогут играть соответствующую роль, в то же время они едва ли будут демонтированы. Скорее, параллельно им будут создаваться новые институты.

Таким образом, дестабилизация международной системы свидетельствует о том, что человечество находится на переломном этапе своего развития. Объективная необходимость выживания, безопасности и развития

влечет за собой потребность в более надежном международном порядке, отвечающем новым тенденциям. Время покажет, будет ли новый порядок регулироваться планетарным правительством, располагающим для этого соответствующими средствами наднационального характера — правительством, армией, эффективными правовыми механизмами и т. п., или его основой станут несколько взаимодействующих между собой интегрированных региональных центров, охватывающих в совокупности весь мир, либо это будет какой-то иной вариант управления миром. В любом случае создание и функционирование надежного мирового порядка может быть достигнуто лишь на основе обеспечения условий для реализации интересов и сохранения ценностей не только государств и межправительственных организаций, но и разнообразных социальных общностей и даже конкретных людей. Современный мир еще далек от такого состояния. Прежний международный порядок построен на силе и власти, хотя и подорван в глобальном масштабе. В то же время его правила и нормы еще продолжают действовать (особенно на региональных уровнях), что не позволяет сделать вывод о необратимости тех или иных тенденций.

Список литературы

Ломакин, В. К. Мировая экономика : учебник / В. К. Ломакин. 3-е изд., стер. М., 2007.

Печчеи, А. Человеческие качества / А. Печчеи. М., 1980.

Современные международные отношения и мировая политика / отв. ред. А. В. Торкунов. М., 2004.

Четверикова, О. Бильдерберг-2016. Всевластие элит и бесправие плебса [Электронный ресурс] / О. Четверикова // Фонд стратегической культуры. URL: <https://www.fondsk.ru/news/2016/06/14/bilderberg-2016-vsevlastie-elit-bespravie-plebsa-40849.html> (дата доступа: 08.12.2021).

O'Brian, R., Williams, M. Global Political Economy. Evolution and Dynamics / R. O'Brian, M. Williams. N. Y., 2007.

Глава 10

ПОЛИТЭКОНОМИЯ СОВРЕМЕННЫХ ГЛОБАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ

10.1. Глобальная политэкономия голода

В мировом сообществе существуют процессы, которые касаются каждой страны, каждого человека и называются **глобальными проблемами**. Для их решения недостаточно усилий какого-либо одного (даже с большими возможностями) государства или группы стран. Здесь необходимо привлечь разнообразные мировые ресурсы и искать способы объединения усилий. Важнейшими глобальными проблемами, связанными с экономикой, являются голод (бедность), экология, а также проблема войны и мира.

Ключевые факты и цифры (2017–2020 гг.)¹

Начиная с 2000 г. количество хронически голодающих постоянно снижалось на протяжении более десятилетия, а в 2014 г. начало и продолжает медленно расти. По данным 2017 г.:

- ✓ дети в возрасте до 5 лет, отстающие в росте, – 150,8 млн человек (22,2 %);
- ✓ дети в возрасте до 5 лет, страдающие от истощения, – 50,5 млн (7,5 %);
- ✓ дети в возрасте до 5 лет, страдающие от избыточного веса, – 38,3 млн (5,6 %);
- ✓ женщины репродуктивного возраста, страдающие анемией, – 613 млн (32,8 %);
- ✓ младенцы в возрасте до 6 месяцев, вскормленные исключительно грудным молоком, – 40,7 %;
- ✓ взрослые, страдающие ожирением, – 672 млн (13 %, или каждый восьмой);
- ✓ дети, страдающие ожирением, – 120 млн.

По данным ООН, в 2018 г. ситуация в Йемене, Южном Судане, Сомали и Кении привела к крупнейшему гуманитарному кризису с момента основания ООН в 1945 г. Организация Объединенных Наций предупреждает, что отсутствие коллективных и скоординированных мер мирового сообщества может привести

¹Положение дел в области продовольственной безопасности и питания в мире. Ежегодный доклад. Доклад СОФИ 2020: Преобразование продовольственных систем для обеспечения финансовой доступности здорового питания [Электронный ресурс] / ООН. 2020. URL: <http://www.fao.org/publications/sofi/ru> (дата обращения: 12.12.2020) ; РИА Новости. 11.10.2018 [Электронный ресурс]. URL: <https://ria.ru/world/20181011/1530445253.html> (дата обращения: 11.12.2018) ; Доклад ООН: год пандемии обострил проблему голода [Электронный ресурс]. URL: <https://www.who.int/ru/news/item/12-07-2021-un-report-pandemic-year-marked-by-spike-in-world-hunger> (дата обращения: 30.11.2021).

к гибели людей от голода и болезней, а также волне миграций, что создаст нестабильную обстановку в регионах.

По оценке ООН, количество голодающих в мире в 2019 г. – 690 млн человек, из них:

- ✓ в Азии – 381 млн;
- ✓ Африке – 250 млн;
- ✓ Латинской Америке и Карибском бассейне – 48 млн.

В 2019 г. около 750 млн человек (или почти каждый десятый человек в мире) столкнулись с серьезной проблемой отсутствия продовольственной безопасности.

Пандемия COVID-19 обострила проблему голода. В 2020 г. количество людей, лишенных достаточного питания, по оценкам ООН, достигло 811 млн – десятой части населения планеты.

Причины голода. Поисками причин и путей преодоления голода (бедности) занимались многие ученые (К. Маркс, Т. Мальтус, Дж. Ст. Милль, П.-Ж. Прудон, К. Джини, С. Кузнец, Г. Мюрдаль, А. Сен и др.) и международные организации (Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН (ФАО), G8, G20, Римский клуб и др.).

В чем особенность подхода глобальной политической экономии в ответе на эти вопросы?

Во-первых, ГПЭ исследует проблему голода с позиций трех основных школ – экономического национализма, либерализма и критической школы (структурализма). Это позволяет глубже изучить данный вопрос по сравнению с общепринятой точкой зрения о том, что голод – это результат перенаселения и/или недостаточного производства продовольствия. Во-вторых, ГПЭ раскрывает противоречия интересов и ценностей различных субъектов мировой политической экономики, которые в ближайшем будущем затрудняют решение этой проблемы.

До 1970 г. доминирующим подходом многих ученых при объяснении голода в мире было несоответствие между количеством продуктов питания, производимых в определенной географической области, и количеством людей, которые его потребляли. Эта точка зрения основана на идеях представителя классической политэкономии XVIII в. Т. Мальтуса, высказавшего идею о том, что производство продовольствия увеличивается в арифметической прогрессии, в то время как численность населения – в геометрической, и поэтому человечество никакими усилиями не сможет избавиться от голода и нищеты.

В 1930–40-е гг. применение новых технологий возделывания почв, высокопроизводительной сельскохозяйственной техники и химических удобрений привело к быстрому росту сельскохозяйственного производства и, как следствие, – появлению огромных избыточных мощностей в США, Канаде, Западной Европе и Австралии. Результатом государственного субсидирования растениеводства в этих странах после Второй мировой войны стали

огромные излишки пшеницы, кукурузы и свинины. Чтобы сдерживать падение цен на сельхозпродукцию и доходы фермеров, правительство США выплачивало компенсации фермерам за то, чтобы они не выращивали определенные культуры.

Уже тогда, до окончания Второй мировой войны, голод вызывал серьезную озабоченность у мирового сообщества. Было принято решение создать профильную межправительственную организацию по вопросам сельского хозяйства для борьбы с голодом и увеличения мировых поставок продовольствия. В 1943 г. на Международной конференции по вопросам продовольствия и сельского хозяйства 44 государства, в том числе США и СССР, выступили учредителями ФАО.

Решение проблемы выглядело довольно просто: оказывать помощь НРС, которые должны будут производить больше продовольствия, одновременно снижая темп роста населения.

Многие правительственные чиновники и ученые полагали, что голод будет превалировать в развивающихся странах до тех пор, пока «традиционные» общества остаются недостаточно развитыми или отсталыми. Предполагалось, что НРС в конечном итоге преодолеют проблему голода по мере развития их экономики и модернизации их институтов.

Однако в конце 1960-х гг. стала популярной точка зрения американского биолога Г. Хардина, которую он изложил в эссе «Трагедия общин («The Tragedy of the Commons», 1968).

Еще в 1833 г. британский экономист и математик У. Ллойд в своем памфлете «Лекции о силах, сдерживающих рост народонаселения» впервые применил термин «трагедия общин» для описания конфликта между эгоистическими и общественными интересами (логика коллективной собственности). Г. Хардин популяризировал и развил эти представления, проиллюстрировав на примере общественного поля для выпаса «частного» скота. Чем больше скота пасется на поле, тем скорее оно истощится и животные начнут голодать. Сократив количество своего скота, некий член общины поступит во благо всем, но созданный таким образом резерв кормов распределится между оставшимся на поле скотом. Личный выигрыш «альтруиста» от этого действия окажется значительно меньше, чем проигрыш из-за добровольного отказа от части общественного ресурса. Другими словами, свобода воспроизводства без ограничений может привести только к негативным последствиям для человечества. Ограниченность ресурсов планеты Земля и экспоненциальный рост численности населения создают дилемму «трагедии общин». Именно поэтому Г. Хардин и считает, что населением можно управлять только путем принуждения¹.

¹ *Розенберг Г. С.* Сколько выдержит Земля? // Проблемы регион. и глобал. экологии. 2012. Т. 21, № 3. С. 205.

Г. Хардин сравнил человечество с обитателями нескольких спасательных шлюпок (богатые страны), затерянных в океане и окруженных многочисленным тонущим населением бедных стран Африки, Азии и Латинской Америки. Для борьбы с перенаселением и нехваткой продовольствия в странах третьего мира он предложил практиковать разумную сортировку, или «этику спасательной шлюпки». Сортировка — это медицинская практика разделения пациентов по три группы в чрезвычайной ситуации, когда ресурсы ограничены. Некоторым раненым нужна минимальная помощь, кто-то требует внимания и даже операции, чтобы выжить, а некоторые все равно умрут, и в этом случае было бы бесполезно тратить на них драгоценные ресурсы.

Г. Хардин утверждал, что продовольственная помощь неразумна для тех, чья жизнь закончится в любом случае после того, как помощь будет прекращена. В сущности, «этика спасательной шлюпки» — это ограничение численности населения развивающихся стран путем «естественных» смертей от голода, эпидемий и войн при невмешательстве богатых стран.

Идеи Г. Хардина очевидно родственны идеям Т. Мальтуса и имели множество сторонников («Пределы роста» Д. Медоуза, «Популяционная бомба» П. Эрлиха и др.). Они оказали огромное влияние на современные представления («золотой миллиард») и даже политические решения по контролю численности населения (например, в Китае) или по миграционной политике (в США и Западной Европе), однако были подвержены критике.

Критики утверждают, что аналогия Г. Хардина мира как с пастбищем, так и со спасательной шлюпкой ошибочна. Даже если признать, что в каждый данный момент времени Земля располагает ограниченными ресурсами, то в долгосрочной перспективе должно происходить увеличение ресурсов (за счет развития технологий).

Вопросы некоторых критиков заключаются в следующем. Должно ли население промышленно развитых стран жить настолько богато по сравнению с населением развивающихся стран? Могут ли богатые отказаться от части своего благосостояния, если это будет означать, что больше людей сможет выжить, не погибнуть от голода? Могут ли имущие поделиться с неимущими? Справедливо ли, например, что США, где живут 6 % населения земли, потребляют 35 % мировых ресурсов? В США и других странах — крупных производителях продовольствия, таких как Канада и ЕС, накапливаются горы избыточного продовольствия в то время, как множество людей в развивающихся регионах мира недоедают или голодают.

Кроме того, многие демографы опровергают положение Г. Хардина о том, что перенаселенность является причиной голода, и отмечают, что его предположения о темпах прироста населения не отражают историю

его роста в промышленно развитых странах. Темпы роста народонаселения ускорились в развитых западных странах, когда их экономики были преобразованы из сельскохозяйственных в промышленные. Смертность постепенно снижалась из-за улучшения гигиены и развития медицины. Поскольку люди жили дольше, а доходы на душу населения увеличивались, темпы прироста населения замедлились естественным образом.

Отдел народонаселения ООН опубликовал данные: ожидаемая к 2050 г. численность населения в мире в 11 млрд человек не подтверждается. В 2030 г. население мира достигнет 8,3 млрд человек. Согласно этому исследованию, коэффициенты рождаемости снижаются в развивающихся странах быстрее, чем ожидалось¹.

Как признают эксперты, перенаселенность сейчас не является проблемой. Скорее, в некоторых промышленно развитых странах, таких как Австрия, например, проблема – это поддержание существующего уровня населения.

Г. Хардин также подвергся критике за то, что не учел распределение мировых ресурсов, включая продовольствие. По некоторым оценкам, в мире производится достаточное количество продовольствия для нормального питания каждого человека (более 2700 ккал в день). Однако НРС, которые нуждаются в продовольствии, не хватает финансовых ресурсов для его покупки. Г. Хардин также упускает из виду очаги голода в развитых регионах мира. Кроме того, многие из критиков его теории считают: даже если темпы роста населения будут под контролем, продовольствие не обязательно станет доступнее для более бедных членов общества. Элита общества или богатые слои населения контролируют каналы распределения питания.

Таким образом, критики «этики спасательной шлюпки» поднимают вопрос о том, насколько отношения богатых промышленно развитых стран с бедными развивающимися государствами ответственны за нищету и в конечном итоге – голод. Они сделали вывод о том, что голод – это скорее вопрос богатства и распределения доходов, чем производства и распространения продуктов питания. В отличие от Г. Хардина, критики утверждают, что голод является продуктом неадекватных механизмов распределения доходов и прямым следствием бедности.

Нобелевская премия 1998 г. по экономике была присуждена А. Сену, специалисту по теории экономического благосостояния и практическим проблемам истощения и голода. А. Сен утверждает, что голод часто наблюдается даже при отсутствии общей нехватки продовольствия. Когда голод действительно имеет место, его воздействие вовсе не равномерное:

¹ Народонаселение [Электронный ресурс]. URL: <http://www.un.org/ru/sections/issues-depth/population> (дата обращения: 14.12.2018).

некоторые группы населения испытывают голод, в то время как другие имеют достаточные запасы продовольствия или испытывают его избыток.

Как заключает А. Сен, проблема голода не является вопросом слишком большого количества населения или дефицита продовольствия. Она заключается в дисбалансе между стоимостью продуктов питания и тем, что голодные люди могут себе позволить.

Главный вывод А. Сена состоит в том, что голод можно предотвратить не только путем снижения цен на продовольствие, но и посредством изменения распределения доходов среди бедных групп населения.

Производственно-экономический потенциал, рынки и мировой продовольственный кризис 70-х гг. XX в. В 1972 г. ФАО объявила о начале мирового продовольственного кризиса. Одновременное сокращение производства сельскохозяйственной продукции в ряде стран мира привело к резкому росту цен, обострению инфляции, что катастрофически повлияло на продовольственное положение мира. За предшествовавшие два десятилетия впервые было отмечено абсолютное сокращение мирового производства продовольствия. Производство зерновых, включая пшеницу и другие хлебные злаки, а также рис, сократилось по сравнению с предшествующим годом на 33 млн т. Потеря такого количества зерна вызвала немалые трудности, поскольку его производство во всем мире должно возрастать ежегодно примерно на 25 млн т, чтобы обеспечить продовольственные потребности 80 млн человек, составляющих прирост населения мира.

Вследствие неожиданного сокращения производства зерна в 1972 г. возник значительный дефицит продовольствия, причем именно в тот период, когда североамериканские государства, и прежде всего США, еще проводили политику ограничения сельскохозяйственного производства. Впервые за десятилетие имел место случай, когда в ряде крупных зернопроизводящих стран одновременно отмечались неблагоприятные погодные условия. Вследствие этого запасы зерна в важнейших странах — экспортерах пшеницы сократились с 49 млн т в 1971—1972 гг. до 29 млн т в 1972—1973 гг. Мировые запасы риса практически были исчерпаны. Этого было достаточно для того, чтобы в мире возникло катастрофическое положение.

Во время кризиса произошли одновременно несколько событий, которые привели к голоду во многих развивающихся регионах мира.

Кризис начался, когда США и СССР испытали две последовательные засухи в основных зернопроизводящих регионах своих стран. До того как советский дефицит стал публичной информацией, правительство США покупало у своих производителей огромное количество пшеницы и субсидировало продажи пшеницы и других зерновых в СССР. Представители внешней политики США использовали это для ослабления напряженно-

сти с СССР после подписания двумя странами соглашения по ограничению стратегических вооружений в 1972 г. Сначала американские фермеры позитивно отнеслись к продаже зерна СССР, потому что это позволило распродать излишки, которые сдерживали цены на зерно. Однако вскоре они почувствовали себя обманутыми: когда советский дефицит был объявлен, а цена на зерно взлетела.

Изменения в международных производственных и финансовых структурах, особенно после того как США девальвировали свой доллар в 1971 г., сделали экспорт зерна из США более привлекательным для таких государств, как Япония и страны ЕС, которые хотели включить больше пшеницы и мясных продуктов в рацион питания своего населения. Более бедные государства, полагавшиеся на импорт продовольствия для удовлетворения основных потребностей, больше не могли позволить себе ставшие дорогими товары. Таким образом, многие НРС стали еще более зависимыми от продовольственной помощи. Зерновые корпорации, в свою очередь, были более заинтересованы в продаже зерна, чем в избавлении от него через каналы безвозмездной помощи.

Как только запасы продовольствия в США снизились до рекордных уровней, цены на продовольствие выросли, что привело к увеличению желания со стороны потребителей США ограничить экспорт товаров и продовольственную помощь. Сырьевые товары, такие как продовольственная пшеница и кормовые зерновые, были перенаправлены из НРС в промышленно развитые страны, которые могли позволить себе их в то время, когда более бедные страны столкнулись с еще большим их недостатком, чем ранее.

В 1973 г. нефтяной картель ОПЕК — международная межправительственная организация, созданная нефтедобывающими странами в целях контроля квот добычи на нефть, — наложил эмбарго на поставки нефти в США, а затем резко повысил цену на нефть. Многим НРС пришлось ограничить импорт сельскохозяйственной продукции и продуктов питания, чтобы оплачивать свои более высокие счета за нефть. Таким образом, им пришлось рассчитывать преимущественно на внутренние источники продовольствия. Помимо этих политических и экономических условий, во время мирового продовольственного кризиса многие НРС были подвержены и неблагоприятным природным явлениям, таким как муссоны в Азии и засуха в регионе Сахель в Африке. Засуха в Сахеле унесла почти миллион человек, которые умерли от голода, в то время как усилия по оказанию продовольственной помощи были намеренно заблокированы.

В сложившейся обстановке в 1974 г. Генеральной Ассамблеей ООН была созвана Всемирная продовольственная конференция для рассмотрения двух наиболее животрепещущих проблем: чрезвычайной ситуации в сфере

продовольствия и налаживания надлежащего снабжения для сокращения разрыва между развитыми и развивающимися странами.

На конференции была принята Декларация о ликвидации голода и недоедания, которая провозгласила, что «каждый мужчина, женщина и ребенок обладают неотъемлемым правом быть свободными от голода и недоедания для полного развития и сохранения своих физических и умственных способностей. Современное общество уже обладает достаточными ресурсами, организационными возможностями, техникой и, следовательно, в состоянии достигнуть этой цели. Соответственно, ликвидация голода является общей обязанностью всех стран международного сообщества, в особенности развитых стран и стран, способных оказывать помощь...»¹.

Несмотря на оказанную помощь, даже для частичного преодоления Сахельского кризиса потребовалось много лет. В течение большей части 1980-х гг. весь африканский регион Сахель пережил еще несколько периодов массового голода. Усилия международных организаций по оказанию продовольственной помощи, таких как ФАО и Управление Верховного комиссара ООН по делам беженцев (УВКБ), привели к некоторым положительным результатам в борьбе с голодом.

Таким образом, через 30 лет после окончания Второй мировой войны политическая картина мира сильно изменилась. Опираясь на содействие ФАО как координатора, мир значительно продвинулся на пути сотрудничества в сфере обеспечения продовольственной безопасности.

Причины голода многообразны и связаны не только с внешними условиями и положением развивающихся стран в мире, но и с внутренними проблемами этих государств — войнами и политическими распрями. Рассмотрим в качестве примера Сомали и политику международной помощи в такой ситуации².

В 1996 г. ФАО спонсировала еще одну всемирную конференцию по продовольствию в Риме. Государства, представленные на совещании (их было 187), подготовили План действий всемирной встречи на высшем уровне по проблемам продовольствия, согласно которому число голодающих в мире в течение 20 лет сократится вдвое. В План действий также включена Декларация о мировой продовольственной безопасности, в соответствии с которой последняя была признана правом человека. Несмотря на обещания увеличить запасы продовольствия и использовать их для гуманитарной

¹ Всеобщая декларация о ликвидации голода и недоедания [Электронный ресурс]. URL: <http://un.by/dokumenty/prava-cheloveka/74-sotsialnoe-blagosostoyanie-progress-i-razvitie/2557-vseobshchaya-deklaratsiya-o-likvidatsii-goloda-i-nedodaniya> (дата обращения: 11.12.2018).

² *Balaam D. N., Veseth M.* Introduction to International Political Economy. P. 396.

помощи, с тех пор мало что сделано для достижения этих целей. Во всяком случае конференция вернулась к тому, что нужно продолжать контроль народонаселения для борьбы с голодом в странах третьего мира. Такие подходы оспариваются как отвлекающие от истинных причин голода — проблем бедности и неравенства.

Голод в Сомали

С ноября 1991 г. в Сомали велись ожесточенные бои между вооруженными группами, которые боролись за политическую власть и контроль над страной, не имевшей центрального государственного управления. В стране шли боевые действия с участием кланов, входивших в непрочные союзы, которые не имели единоначалия, процветал бандитизм. Все это происходило во время серьезной засухи. Сочетание таких условий оказалось катастрофическим для населения. К 1992 г. почти 4,5 млн человек, т. е. больше чем половине жителей, угрожали голод, хроническое недоедание и связанные с ними болезни. Масштаб бедствия был огромным. По оценкам, в общей сложности погибло 300 тыс. человек, включая большое число детей. В соседние страны или другие районы Сомали переместилось около 2 млн человек, насильственно вытесненных из родных районов. Было нарушено функционирование всех органов управления и по крайней мере 60 % базовой инфраструктуры страны.

В 1992 г. была проведена операция ООН по поддержанию мира в Сомали, в ходе которой предприняты меры по содействию прекращению конфликта и восстановлению основных институтов жизнеспособного государства. Сомали была оказана масштабная гуманитарная помощь. Более 100 тыс. т продовольственных товаров поступило из развитых стран и было распределено между миллионами голодающих Сомали. Эта операция также была направлена на регулирование политических конфликтов между различными лидерами кланов, которые контролировали поставки продовольствия и распределительные сети в Сомали. Еще одна цель объединенных сил состояла в том, чтобы восстановить национальное правительство в Сомали. В марте 1993 г. было подписано мирное соглашение между 15 сомалийскими руководителями, создана трехуровневая администрация в федеральном стиле, которая должна была управлять страной в течение двух лет до проведения выборов. Совет Безопасности ООН учредил многонациональные силы из 20 тыс. миротворческих сил. Когда лидеры ряда кланов отвергли мирный план, в Сомали возобновились военные конфликты. Этот регион и сегодня остается самым неблагополучным на Африканском континенте.

Основные пути выхода из мирового продовольственного кризиса. От идей экономических националистов к идеям либералов и критическим теориям (структурализму). В широком смысле ГПЭ голода объясняет, как сочетание политических и экономических сил и факторов порождает голод в разных географических регионах мира. Существует два важных вопроса: какова связь между властью (богатством) и нищетой (голодом) и какую роль играет международная политическая экономика в предотвращении нищеты и голода?

Отвечая на эти вопросы, мы должны учитывать отношения между государством и рынками. Сегодня государство (коллективный набор руководящих институтов каждой страны) играет важную, если не центральную, роль в международной системе. Международные организации, такие как ФАО, существуют по воле национальных государств, которые регулируют как государственные, так и частные международные дела. Должностные лица как национальных государств, так и частных неправительственных организаций обычно называют себя гражданами той или иной страны. Многонациональные корпорации не являются суверенными политическими субъектами. Этот статус по-прежнему принадлежит национальному государству, регулирующему денежную массу и устанавливающему политические условия, в которых должны действовать аграрные ТНК и МНК. Региональные группы могут бороться с государством за полномочия управлять отдельной территорией или нацией людей. Эти группы также играют важную роль в производстве товаров или создании какой-либо национальной либо местной системы распределения продуктов питания.

Состояния рынков, а также события в международных производственных и финансовых структурах прямо влияют на голод, так как воздействуют на получение иностранной валюты, установление цен на сельскохозяйственные товары и др. Цены, установленные на товары, делают их относительно более или менее доступными для определенных лиц или доходных групп, тем самым влияя на масштабы голода в обществе. Предприниматели, более обеспеченные слои с наименьшей вероятностью столкнутся с проблемой голода, остальные, наоборот, ощутят на себе последствия бедности, недоедания и даже голода.

Рассмотрим, как школы ГПЭ — экономический национализм, либерализм и критическая школа (структурализм) — конкретизируют причины голода и какие пути решения этой глобальной проблемы они предлагают¹.

Для *экономических националистов* проблема голода связана с *национальным богатством и властью*. Национальные государства конкурируют друг с другом за власть и богатство, чтобы улучшить свое положение в международной политико-экономической системе. Экономические националисты подчеркивают, что богатство и деньги нации в конечном итоге способствуют ее безопасности. Для них голод — это обычное явление, связанное с комплексом естественных и политико-экономических причин. Некоторые страны просто лучше обеспечены разнообразными природными ресурсами, сырьем и климатическими условиями, которые способствуют эффективному производству продуктов питания. Экономические националисты считают, что продовольствие является важным компонентом власти.

¹ Balaam D. N., Veseth M. Introduction to International Political Economy. P. 400—407.

Те государства, которые относительно обеспечены продовольствием или могут прокормить свое население, с меньшей вероятностью будут зависеть от других стран. Экономические националисты считают, что внешняя продовольственная помощь является одним из инструментов внешней политики. Часто продовольственная помощь, предоставляемая государствам для решения краткосрочных чрезвычайных ситуаций, приносит пользу не столько ее получателю, сколько донору.

Вместе с тем агробизнес и другие ТНК могут увеличивать богатство и силу как принимающей страны, так и страны происхождения. Помимо предоставления инвестиционных возможностей, они помогают преобразовать традиционный сельскохозяйственный сектор экономики и совершенствуют технологии, развивают прогрессивные трудовые отношения; предоставляют возможности для трудоустройства и создают социальную инфраструктуру; передают управленческие навыки, а также методы маркетинга и производства. Транснациональные корпорации также помогают НРС зарабатывать иностранную валюту, которую, в свою очередь, они могут использовать для покупки необходимых товаров или предметов потребления. Согласно экономическим националистам, агробизнес и другие ТНК не только увеличивают доход страны-базирования, но и содействуют искоренению бедности в принимающих странах.

В целом, по мнению экономических националистов, государства регулируют рынки, используют торговлю, помощь и инвестиционную политику, чтобы достичь своих целей и задач. Голод возможно преодолеть, только если эта проблема будет решаться на местном, национальном, а не глобальном уровне.

Либералы ставят выше других ценностей *эффективность, экономический рост и производительность*. Для них отдельные лица или домохозяйства являются основными субъектами, которые принимают экономические и политические решения. Для либералов голод — это проблема, которую можно легко преодолеть, если национальные государства не будут вмешиваться в рыночные процессы. Надо позволить рыночным силам устанавливать цены на продукты питания. Если правительства не будут вмешиваться в рынки, то их функционирование приведет к тому, что количество продовольствия будет удовлетворять даже огромный спрос в развивающихся регионах мира.

Голод — это не только результат вмешательства правительства в рынки промышленно развитых регионов мира, но и неэффективное использование НРС их собственных ресурсов.

Либералы обычно рассматривают деятельность ТНК и агробизнеса как положительное явление для местных экономик и считают, что через рынки и торговлю, благодаря деятельности ТНК, распространяются передовые технологии.

Либералы утверждают, что голод возникает, когда правительства вмешиваются в рынки и искажают процессы производства и распределения продуктов питания. Результатом является избыток пищи в крупнейших зернопроизводящих странах мира, большинство из которых — западные промышленно развитые государства. Между тем спрос на продовольствие в большинстве развивающихся и перенаселенных регионов мира не удовлетворен. Изобилие сосуществует с голодом. Экономический рост, достигнутый благодаря инвестициям в торговлю и промышленность, поможет развивающимся странам решить демографическую проблему, снизить уровень рождаемости, а также преодолеть проблемы с голодом.

Для представителей *критической школы (структуралистов)* главные субъекты — это *классы внутри национального государства и классы богатых и бедных*, чьи интересы «пересекают» национальные границы. Характер отношений между богатыми классами и народами и бедными классами и народами — это эксплуатация. Голод — результат этих эксплуататорских отношений.

Структуралисты критикуют экономических националистов и либералов за то, что те они уделяют достаточно внимания факторам и условиям, которые препятствуют более справедливому распределению продовольствия на местном, национальном и международном уровнях. Богатые нации обычно производят больше пищи, чем могут потребить, но миллионы людей в бедных странах голодают потому, что избыточная пища не попадает к тем, кто в ней больше всего нуждается. Торговля — это орудие, используемое богатыми государствами для создания и увеличения зависимости бедных стран. Условия торговли благоприятствуют богатым государствам.

Агробизнес и другие ТНК оказывают негативное влияние на НРС. Их высокотехнологичные методы производства вытесняют местный труд и мелких фермеров, разрушая традиционное сельское хозяйство, сельскохозяйственный сектор местной экономики в целом. Структуралисты также пессимистичны в отношении преимуществ биотехнологии: они обеспокоены тем, что попытки распространения биотехнологии на страны третьего мира будут способствовать росту ущерба окружающей среде и увеличению разрыва в доходах между богатыми и бедными в развивающихся странах, а также между Севером и Югом.

Роль международных институтов в преодолении голода в современных условиях. Развитые и развивающиеся страны, с одной стороны, конкурируют между собой на международном рынке сельскохозяйственного сырья и продовольствия, а с другой — координируют политику и объединяют усилия в области обеспечения глобальной продовольственной безопасности. Основной их целью становится решение проблем голода, а также задач устойчивого развития, экономического роста, защиты окружающей среды и других приоритетов глобальной повестки дня.

В современных условиях центральную роль в формировании политики в области глобальной продовольственной безопасности занимают специализированные структуры и программы, входящие в систему Организации Объединенных Наций: ФАО, Всемирная продовольственная программа, Международный фонд сельскохозяйственного развития (МФСР) (*International Fund for Agricultural Development, IFAD*).

Признанием вклада Всемирной продовольственной программы ООН в дело борьбы с голодом стало присуждение ей в 2020 г. Нобелевской премии мира. Норвежский нобелевский комитет своим решением отметил «усилия организации в борьбе с голодом, ее вклад в улучшение условий для мира в зонах конфликтов и деятельность в качестве ведущей силы, которая предотвращает использование голода как оружия войны и конфликтов».

Вторая глобальная организация, которая существенно влияет на решение продовольственной проблемы, — ВТО. Так, Соглашение по сельскому хозяйству ВТО в настоящее время является важнейшим международным документом, касающимся всемирной продовольственной безопасности и регулирующим большую часть рынка агропродовольственной продукции в мире. Сельское хозяйство стало исключением из общих соглашений стран ВТО. Это обусловлено пониманием того, что по сравнению с другими отраслями аграрное производство не всегда способно конкурировать в условиях свободного рынка. В результате на сельское хозяйство жесткость правовой базы международной системы конкуренции не распространяется в той же мере, как на другие сектора экономики. Одним из самых значительных исключений стало изъятие аграрного сектора из запрета на экспортные субсидии, а также на количественные ограничения импорта. Только 58 % всех тарифов на сельскохозяйственную продукцию регулируется международными нормами, тогда как в промышленности под такие ограничения подпадает 78 % тарифов¹.

В ходе Всемирного саммита по продовольственной безопасности государства впервые поставили перед собой цель к 2015 г. сократить вдвое долю населения земного шара, которое страдает от голода и недоедания (примерно до 400 млн человек)².

¹ Лыжин Д. Н. Международные организации в системе глобальной продовольственной безопасности [Электронный ресурс] // Проблемы нац. стратегии. Экономика. 2015. № 1 (28). С. 179. URL: <https://riss.ru/documents/414/6b162a42d7144693b91538376ce25ea3.pdf> (дата обращения: 12.12.2020).

² Программа «Нулевой голод»: сможем ли мы создать мир, в котором никто не будет голодать? [Электронный ресурс] // Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций : сайт. URL: <http://www.fao.org/zhc/detailevents/ru/c/251921> (дата обращения: 20.10.2018).

Участники встречи взяли на себя ряд обязательств по созданию условий для оптимального функционирования системы глобальной продовольственной безопасности, которые остаются сегодня одной из основ современной системы международной продовольственной безопасности, а именно:

1) обеспечивать политическую, социальную и экономическую обстановку, позволяющую создать благоприятные условия для искоренения бедности и установления прочного мира, что является наилучшим способом достижения продовольственной безопасности для всех;

2) проводить политику, направленную на обеспечение физического и экономического доступа для всех и во все времена к достаточному, диетически адекватному и полноценному продовольствию, а также его использованию;

3) реализовывать совместную и устойчивую политику в области продовольствия, сельского, рыбного и лесного хозяйства, а также развития сельских районов с высокими и низкими потенциальными возможностями. Это необходимо для адекватности и надежности поставок продовольствия на уровне домашних хозяйств, национальных, региональных и глобальном уровнях;

4) бороться с сельскохозяйственными вредителями, засухами и опустыниванием с учетом многофункционального характера сельского хозяйства;

5) прикладывать все усилия к тому, чтобы продовольствие, торговля сельскохозяйственными продуктами и общая торговая политика содействовали продовольственной безопасности для всех при помощи справедливой и ориентированной на рынок мировой торговой системы;

6) предотвращать и гарантировать готовность к стихийным бедствиям и антропогенным чрезвычайным ситуациям, а также обеспечивать временные и чрезвычайные потребности в продуктах питания таким образом, чтобы способствовать восстановлению, реабилитации, развитию и созданию возможностей удовлетворения будущих потребностей;

7) содействовать оптимальному выделению и использованию государственных и частных инвестиций для развития людских ресурсов, устойчивых продовольственных, сельскохозяйственных и лесных систем, а также для сельского развития в потенциально перспективных районах.

Серьезной угрозой для международной продовольственной безопасности стал экономический кризис, начавшийся в 2008 г. Возникший на его фоне продовольственный кризис обусловил необходимость дополнительной координации усилий по совершенствованию системы многостороннего управления усилиями по борьбе с голодом. Реакцией на эти явления стало формирование Генеральным секретарем ООН Целевой группы вы-

сокого уровня (ЦГВУ), в которую вошли не только представители основных структур ООН, но и международных финансовых учреждений, ВТО, а также ОЭСР. В задачи ЦГВУ входит обеспечение надежной и постоянной поддержки странам, пытающимся справиться с кризисом в области продовольственной безопасности¹.

Еще одна структура, играющая ключевую роль в проектах по обеспечению всемирной продовольственной безопасности, — МФСР. Фонд является первым международным финансовым учреждением, созданным исключительно для мобилизации дополнительных средств в целях оказания помощи развивающимся странам в увеличении производства продовольствия и повышении уровня питания. Международный фонд сельскохозяйственного развития имеет статус специализированного учреждения ООН. Основным направлением его деятельности выступает кредитование проектов, которые призваны увеличить производство продовольственных товаров в развивающихся странах, в частности в целях улучшения благосостояния наиболее бедных слоев сельского населения. Кредитные операции МФСР подразделяются на две группы: проекты, осуществляемые Фондом, и проекты, финансируемые совместно с другими финансовыми учреждениями, которые занимаются вопросами развития, прежде всего с такими, как ВБ, Международная ассоциация развития, а также различные банки развития (Африканский, Азиатский, Межамериканский, Исламский). Кредиты МФСР составляют лишь часть общих расходов по проектам, свою долю вносят соответствующие правительства государств — членов Фонда.

Внимание МФСР с 2013 г. сосредоточено на реализации новой стратегии, которая включает в себя проекты по стабилизации сельскохозяйственного производства в условиях глобального изменения климата, создание систем орошения в развивающихся странах, а также институционализацию прав женщин и сокращение гендерного неравенства².

Различные аспекты международной продовольственной безопасности представляют смежную область деятельности для ряда других международных межправительственных организаций системы ООН: ВОЗ, МОТ, Организации Объединенных Наций по вопросам образования, науки и культуры — ЮНЕСКО (*United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization*, UNESCO). В качестве координирующей организации в осуществлении совместных программ этих организаций также выступает ФАО. По результатам своего сотрудничества эти организации готовят ежегодный доклад о положении дел в области продовольствия и сельского хозяйства в целях

¹Лыжин Д. Н. Международные организации в системе глобальной продовольственной безопасности. С. 188.

²Там же.

информирования о прогрессе в деле искоренения голода, обеспечения продовольственной безопасности и улучшения питания¹.

Важнейшей новой инициативой 2018 г. стало создание *механизма борьбы с голодом* (МБГ), объединяющего усилия международных финансовых институтов (МВФ, ВБ), международных межправительственных организаций системы ООН, специализированных учреждений и программ ООН и частного бизнеса (ведущие технологические компании мира) в борьбе с голодом².

Механизм борьбы с голодом нацелен на предупреждение разрушительных событий, связанных с голодом, когда реакция мира происходила слишком поздно и люди уже погибали. В последнее десятилетие ВБ ежегодно инвестировал до 3 млрд долл. в инициативы в области продовольственной безопасности и продолжает изыскивать дополнительные возможности для увеличения этих инвестиций в будущие проекты и программы. Со своей стороны Google, Microsoft, Amazon Web Services и другие компании предоставят МБГ мировой опыт разработки аналитических моделей под названием *Artemis*, которые используют передовые методы искусственного интеллекта и машинного обучения для оценки и прогнозирования в реальном времени кризисов в области безопасности пищевых продуктов.

Инициативы и усилия направлены на достижение принятых мировым сообществом в 2015 г. 17 глобальных целей устойчивого развития для улучшения жизни людей к 2030 г. Борьба с голодом и бедностью стоят среди них на первом месте (цели 1 и 2). Цель 10 – уменьшение неравенства – затрагивает искоренение причин бедности; все остальные цели устойчивого развития (улучшение здоровья и образования, искоренение гендерного неравенства и др.) косвенно воздействуют на решение проблемы голода и бедности³.

Однако все усилия и созданные механизмы могут оказаться недостаточными для решения проблемы голода. По данным доклада «Положение дел в области продовольствия и сельского хозяйства» (2020), несмотря на усилия международного сообщества, число людей, страдающих от го-

¹ Положение дел в области продовольственной безопасности и питания в мире. Ежегодный доклад. Доклад СОФИ 2020: Преобразование продовольственных систем для обеспечения финансовой доступности здорового питания [Электронный ресурс] / ООН. 2020. URL: <http://www.fao.org/publications/sofi/ru> (дата обращения: 12.12.2020).

² Координация гуманитарной деятельности : сайт. URL: <https://www.un.org/ru/humanitarian/assistance/index.shtml> (дата обращения: 12.12.2020).

³ Цели в области устойчивого развития [Электронный ресурс]. URL: <https://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/sustainable-development-goals> (дата обращения: 12.12.2020).

лода, во всем мире растет с 2014 г. Прогнозы показывают, что в 2030 г. столкнуться с голодом могут 660 млн человек, что на 30 млн больше, чем ожидалось в 2020 г. до пандемии COVID-19. По оценкам, в 2021 г. более чем в 80 странах, где действует Всемирная продовольственная программа ООН, до 270 млн человек будут испытывать острую нехватку продовольствия или находиться в группе высокого риска. Беспрецедентный экономический кризис, спровоцированный пандемией COVID-19, также способствовал первому за два десятилетия росту глобальной крайней нищеты в мире¹.

По оценкам экспертов продовольственной программы, человечеству «предстоит пройти еще долгий путь, и ни одна организация не сможет добиться “нулевого голода”, работая в одиночку. Таким образом, правительствам, гражданам, организациям гражданского общества и частному сектору нужно совместно работать над инвестированием, внедрением инноваций и созданием долгосрочных решений»².

В настоящее время огромное количество людей страдает от недоедания и голодает в разных частях света, и это количество растет. С начала 1970-х гг. произошел переход от анализа причин нехватки продовольствия, сопровождаемого перенаселением в развивающихся районах мира, к изучению международных политико-экономических причин этого явления. Теперь голод чаще рассматривается как многомерная проблема, которая по-разному затрагивает различные районы, нации и регионы мира. Глобальная политэкономия продовольствия и голода объясняет, как на производство и распространение продуктов питания влияют, в частности, международная торговля, продовольственная помощь и инвестиционная практика, а также то, как они взаимодействуют с международными структурами производства, финансов, знаний и национальной безопасности. Каждая из школ ГПЭ (экономические националисты, либералы и критическая школа (структуралисты)) представляет свой взгляд на причины голода и пути его преодоления.

Решение проблемы голода — многогранная задача. Здесь были изложены лишь некоторые противоречивые интересы действующих лиц современной ГПЭ — национальных государств, международных организаций и международного бизнеса, а также их ценности, предполагаемые причины и возможные решения проблемы голода. Однако согласование конфликтных политических и экономических интересов этих субъектов представ-

¹ Положение дел в области продовольственной безопасности и питания в мире ... ; План управления ВПП (2022–2024 гг.) [Электронный ресурс]. URL: https://executiveboard.wfp.org/ar/document_download/WFP-0000132792 (дата обращения: 03.11.2021).

² World Food Programme : сайт. URL: <https://ru.wfp.org/zero-hunger> (дата обращения: 12.12.2020).

ляется маловероятным ввиду отсутствия консенсуса относительно причин голода и путей его преодоления.

Как же решать проблему голода в беднейших регионах мира? Одна из точек зрения состоит в том, что нужно добиваться экономического роста и увеличения производства продуктов питания, которые способствуют самодостаточности, или по крайней мере пытаться ограничить неравные отношения между богатыми и бедными странами. Другие исследователи считают, что для решения данной проблемы требуется внимание к обеспечению продовольственной безопасности для каждого человека, а также создание национальных и международных политических и экономических структур, способствующих решению этого вопроса. Третьи утверждают, что нет глобального решения проблемы голода, потому что в разных регионах мира ситуации различаются. Они предлагают решать проблему голода, поощряя продовольственную безопасность на национальном и региональном уровнях.

По мнению многих ученых, для решения проблемы голода в бедных странах требуется глубокая политическая и экономическая трансформация как международной, так и их внутренней политико-экономической системы.

На уровне международных организаций вопросы с продовольствием и голодом нужно увязывать со стратегиями экономического роста и развития, защиты окружающей среды, а также с политическими и экономическими правами человека.

10.2. Глобальная политэкономия и экология

Экологический кризис и экономика. Как мы знаем, человек по своей природе биосоциален. Он формирует среду обитания, осваивая природные ресурсы и осуществляя производственную деятельность. Учитывая то, что человечество занимает значительную часть планеты, его влияние на природу, безусловно, имеет глобальный характер и часто оказывается неблагоприятным (прил. 16).

Согласно данным ВЭФ (доклад о природных рисках за 2020 г.), 90 % негативных изменений в природе за последние полвека связаны с экономикой, политикой, потреблением и прочей активностью людей.

Негативные последствия включают изменение характера использования почвы и водных ресурсов; изменение климата; истощение природных ресурсов; загрязнение окружающей среды; распространение инвазивных видов и др. Все эти неблагоприятные изменения можно разделить на два основных типа проблем: загрязнение (воздуха, воды и земли) и изъятие (невозобновляемых ресурсов).

✓ По данным Всемирной комиссии ООН по окружающей среде и развитию, ежегодно 6 млн га обрабатываемых земель превращается в пустыню, 20 млрд га теряет свою продуктивность. Кроме того, расширяются территории пустынь: Сахара ежегодно продвигается к югу на 30 миль (48 км).

✓ Лесные пространства в 1950 г. занимали 15 % суши, сейчас – 7 %. Ежегодно уничтожается более 11 млн га леса, сжигается 20 км² влажных тропических лесов (половина территории Франции).

✓ В результате сжигания различного топлива в атмосферу ежегодно выбрасывается около 20 млрд т углекислого газа. Содержание его в атмосфере постепенно возрастает и за последние 100 лет увеличилось более чем на 10 %. Углекислый газ препятствует тепловому излучению в космическое пространство, создавая там парниковый эффект, что приводит к потеплению. По прогнозам климатологов, к середине XXI в. оно составит 2–5 °С.

✓ Выбросы газа в атмосферу уже разрушили 9 % озонового слоя – главного защитника земли от ультрафиолетовых лучей. Озоновая дыра занимает площадь, равную территории США.

✓ Огромное количество воды используется в промышленности. На выплавку 1 т стали необходимо 200 м³. На производство 1 т бумаги требуется 100 м³, на изготовление 1 т синтетического волокна – от 2,5 до 5 тыс. м³.

✓ По данным ООН, ежегодно в мировой океан попадает 30 млрд т нефтепродуктов, 50 тыс. т пестицидов, 5 тыс. т ртути.

✓ Значительно загрязняют атмосферу автомобильный транспорт, электростанции, предприятия черной и цветной металлургии, нефтегазоперерабатывающей, химической и лесной промышленности. Большое количество вредных веществ в атмосферу поступает с выхлопными газами автомобилей, причем их доля в загрязнении воздуха постоянно растет: в России – более 30 %, а в США – более 60 % от общего выброса вредных веществ в атмосферу.

✓ В 1970 г. потребности в ресурсах планеты удвоились, и, согласно оценкам, человечество начало потреблять больше, чем Земля способна восполнить: ожидается, что к 2025 г. около 1,8 млрд людей будут жить в регионах с абсолютным дефицитом воды. Если современная тенденция сохранится, через 30 лет понадобятся три такие планеты, как Земля, чтобы удовлетворить потребности человечества.

Многие риски для экономики (например, исчезновение видов или истощение запасов минеральных ресурсов) очевидны. Однако часто на поверхности лишь часть проблемы, поскольку экологические вопросы могут быть глубоко запрятаны в логистическую и производственную цепочку.

✓ Эксперты ОЭСР оценили, что только деградация почвы ежегодно приносит мировой экономике от 6 до 11 трлн долл. убытков.

✓ Общие потери мировой экономики от таяния вечной мерзлоты оцениваются от 24,8 до 66,9 трлн долл.

✓ В 2017 г. мировая экономика из-за преждевременной смерти людей, связанной с загрязнением воздуха, недосчиталась 5,3 трлн долл.

✓ 8 млрд долл. достигают ежедневные потери мировой экономики в результате загрязнения воздуха при сжигании ископаемого топлива.

Согласно аналитическим оценкам ВЭФ и консалтинговой компании PwC, существуют три скрытые *угрозы*, которые влекут разрушение экосистем мировой экономики, политике и социальной сфере.

1. *Зависимость бизнес-процессов от природы*. От состояния окружающей среды так или иначе зависит почти половина мировой экономики — 44 трлн долл. ежегодно. В наибольшей степени от него зависимы сельское и лесное хозяйство, пищевая промышленность, строительство, в меньшей степени — торговля, транспорт, недвижимость. Даже отрасли, формально не зависящие от экологии (финансы, информационные технологии, цифровые сервисы, здравоохранение и др.), опосредованно испытывают на себе ее влияние. Например, электронная промышленность не может существовать без добычи редкоземельных металлов, а неожиданные катаклизмы грозят страховым компаниям миллиардными убытками.

2. *Имиджевые риски*. В современном мире производственные компании вынуждены задумываться о последствиях своей деятельности, поскольку в противном случае они могут терять инвесторов, критиковаться общественностью и попадать под санкции госрегуляторов. В этом случае они неизбежно столкнутся со снижением биржевых котировок, сокращением оборота и продаж, падением прибылей и т. д.

3. *Риски для общества*. Экологические проблемы порождают риски в разных областях общественной жизни: здоровье — распространение вирусов, обострение заболеваний дыхательных путей из-за грязного воздуха; дипломатия — борьба за ресурсы как причина возникновения новых военных конфликтов; торговля — угроза срыва соглашений (например, в 2019 г., когда из-за небывалых пожаров в Бразилии и невозможности правительства с ними справиться под угрозой оказалось торговое соглашение между ЕС и Латинской Америкой). Критически зависят от состояния окружающей среды жители развивающихся стран, где преобладает сельское хозяйство, что влияет на положение этих государств в мире. Состояние окружающей среды воздействует и на равенство. Поскольку ключевую роль в сферах, связанных с природными ресурсами, играют женщины, то кризис этих отраслей отрицательно сказывается на гендерном равенстве и социальном развитии в целом.

Подходы экономических школ к решению глобальных экологических проблем: от экономики природопользования к экологической экономике. Экономика природопользования базируется на двух основных теоретических подходах. Первый — это *теория внешних эффектов* А. Пигу («Экономика благосостояния», 1929). Как мы знаем, внешние эффекты, своего рода провалы рынка — это издержки или выгоды, которые не включены в рыночную цену продукта. Классическим примером внешних эффектов являются издержки сброса загрязняющих веществ в реку. Эти издержки не включаются в цену товаров, производимых бумажной фабрикой или химическим

заводом, и таким образом влияют либо на отдельных людей (фермеры или близлежащий город, который зависит от реки как источника питьевой воды), либо более абстрактно — на общество в целом. Устранить эти внешние эффекты должно государство с помощью фискальной политики (налогообложение).

Данный подход способствует решению экологических проблем и росту благосостояния по следующим причинам: а) он приводит к тому, что рыночная цена товара отражает его полные социальные издержки, тем самым создавая для экономических субъектов (производителей, потребителей, инвесторов) стимулы снизить уровень такой деятельности до социально оптимального; б) поскольку экономические субъекты лучше знают, чем регулирующие органы, какие наиболее эффективные с точки зрения затрат средства направлены на сокращение загрязнения, для государства имеет смысл просто устанавливать стимулы (через механизм цен), в то время как конкретные производственные решения остаются на уровне фирмы, что сводит к минимуму общие затраты на достижение заданной экологической цели; в) экологические издержки относятся к конкретным индивидам или сообществам, и налоговый механизм предусматривает ресурс, с помощью которого можно компенсировать их, а это означает, что общее влияние регулирования может быть оптимальным по Парето, т. е. если благосостояние одного из индивидов повышается и при этом не снижается благосостояние ни одного из других индивидов, то возрастает общественное благосостояние в целом.

Второй подход, на котором основана экономика природопользования, может рассматриваться как альтернативный подходу А. Пигу — это *теория прав собственности* Р. Коуза (статья «Проблема социальных издержек», 1960). Суть подхода заключается в том, что истоки экологических проблем следует искать в неправильном распределении прав собственности. Когда ресурс является общим, существует слишком много неопределенности в отношении распределения прав на его использование, а также несоответствие между тем, как люди распоряжаются этими ресурсами, что и порождает последствия неправильного или чрезмерного использования (Г. Хардин «Трагедия общин», 1968). В трактовке Р. Коуза внешние эффекты возникают не из-за провалов рынка, а из-за институционального отказа адекватно распределять права собственности, чтобы те, кто использует ресурс, имели достаточный стимул для его сохранения, или те, чьи права нарушены чужим загрязнением, имели институциональное возмещение через правовую систему.

Таким образом, согласно данному подходу, государство должно выступать в качестве учреждения, не исправляющего рыночные провалы, а скорее обеспечивающего права собственности и контракты. При возникновении особых экологических проблем задачей государства является определение того, какие права собственности необходимо создавать и какие

институциональные средства для этого использовать. В ситуации истощения ресурсов это может быть определение прав на полезные ископаемые, землю, воду и т. д.; в случаях загрязнения — создание комплекса прав собственности в сфере загрязнения (земли, воды, воздуха), ограничение набора данных прав для совмещения их с возможностями окружающей среды.

Таким образом, данный подход привел к появлению на развивающихся рынках экосистемных услуг разного рода прав: от прав на выбросы серы или углекислого газа до права использования водно-болотных угодий.

Хотя два вышеназванных теоретических подхода и различаются в оценке роли государства (второй из них очевидно более либеральный), тем не менее оба имеют основополагающее общее предположение: правильно спроектированные рынки представляют собой институциональную форму, которая способна помочь, а не препятствовать поиску устойчивой экономики. Оба подхода пересекаются в том, что ключевой задачей является согласование стимулов и что экономические агенты сталкиваются с экологическими трудностями общества в целом.

Согласно обоим подходам, цель политики должна заключаться в минимизации экономических издержек, связанных с проведением экологической политики, и в достижении Парето-оптимальных результатов. Экологические налоги и системы торговли выбросами, в принципе, удовлетворяют этому условию. Они просто изменяют стимулы всех участников (посредством изменения цены или налогообложения или путем введения ограниченных прав собственности на выбросы) в отношении загрязняющей деятельности, в результате чего отдельные агенты принимают решение о том, следует ли ограничивать выбросы, платить более высокий налог или купить больше разрешений. Те, кто считает, что дешевле сократить выбросы, делают это до тех пор, пока расходы на дальнейшие сокращения не превысят затраты на выплату налога или покупку разрешений на выбросы.

Оба подхода, таким образом, пересекаются в том, что экологическое воздействие загрязнения необходимо сравнивать с другими преимуществами экономической деятельности (посредством анализа затрат и выгод — ключевого метода в экономике благосостояния). По этой причине в данных подходах существует понятие «оптимальный уровень загрязнения».

Экономика природопользования стала концептуальной основой экологической политики, которую проводят государства, НПО.

Однако концептуальные подходы экономики природопользования подверглись критике со стороны *экоэкономистов*. Главное их возражение состоит в том, что экономика должна рассматриваться со стороны пропускной способности потоков природных ресурсов и последствий данных потоков. Экономика природопользования неспособна учесть эти потоки и, следовательно, раскрыть причины экологического кризиса.

В основе такого подхода лежит идея и том, что человечество может достигнуть экологического порога, после которого произойдет сбой всей мировой экосистемы. Ю. Одум в книге «Основы экологии» изобразил природу как огромную цепь или «организацию с разными уровнями иерархии», восходящую от малых до крупных, более всеохватывающих систем (например, от генов, клеток, организмов, популяций, сообществ до экосистем). Р. Макартур и Э. Осборн Уилсон в книге «Теория островной биогеографии» (1967) представили схожий взгляд на эволюцию как четкое развитие естественных сообществ в сторону насыщения видами.

Согласно данной теории, экосистемы существуют в состоянии равновесия, при котором колонизация системы новыми видами балансируется вымиранием уже существующих. Таким образом, природа представляет собой ограниченную адаптивную эволюционную систему. Центральной в этой новой области экологической экономики была работа Н. Джордже-ску-Регена «Закон энтропии и экономический процесс», в которой он утверждал, что экономика должна пониматься термодинамически как ряд процессов, которые трансформировали энергию, что неизбежно влечет за собой ухудшение доступности полезной энергии с течением времени. Этот термодинамический подход стал центральным элементом работы экоэкономистов, которая в основном фокусируется на том, как различные потоки и процессы в экономике — производство, потребление, инвестиции, торговля и т. д. — влекут за собой определенные виды трансформации физической энергии в рамках конкретных видов экологического контекста и экологических последствий.

Г. Дейли — один из основоположников экоэкономике — создал теорию устойчивой экономики на основе моделирования экономики в биофизических терминах. Он исходил из идеи, что растущая экономика с течением времени расходует энергетический потенциал природных систем, в которые она включена. Г. Дейли сосредоточился на противоречии между характером Земли и постоянно развивающейся экономикой и рассматривал последнюю как подсистему в экосистеме (рис. 10.1). Понятие «устойчивая экономика» Г. Дейли положено в основу политики экологической экономики — экономики, которая может существовать в рамках, установленных «пропускной способностью» планеты.

В 1970-е гг. экоэкономисты сосредоточились на изучении того, как развитие общества, в частности рост населения, а также промышленного и сельскохозяйственного производства преодолевает ограничения как со стороны доступности ресурсов, так и возможностей планеты поглощать отходы различных процессов в экономике. Их оппоненты предположили, что технологические изменения создают предпосылки постоянного экономического роста. Однако экоэкономисты доказали, что, хоть тех-

нологические изменения и могут снизить экологическую напряженность экономики на единицу валового внутреннего продукта, эти улучшения отстают от роста системы, поэтому в 70-е гг. XX в. среди политиков стало преобладать мнение, что для борьбы с экологическим кризисом необходимо ограничить экономический рост.

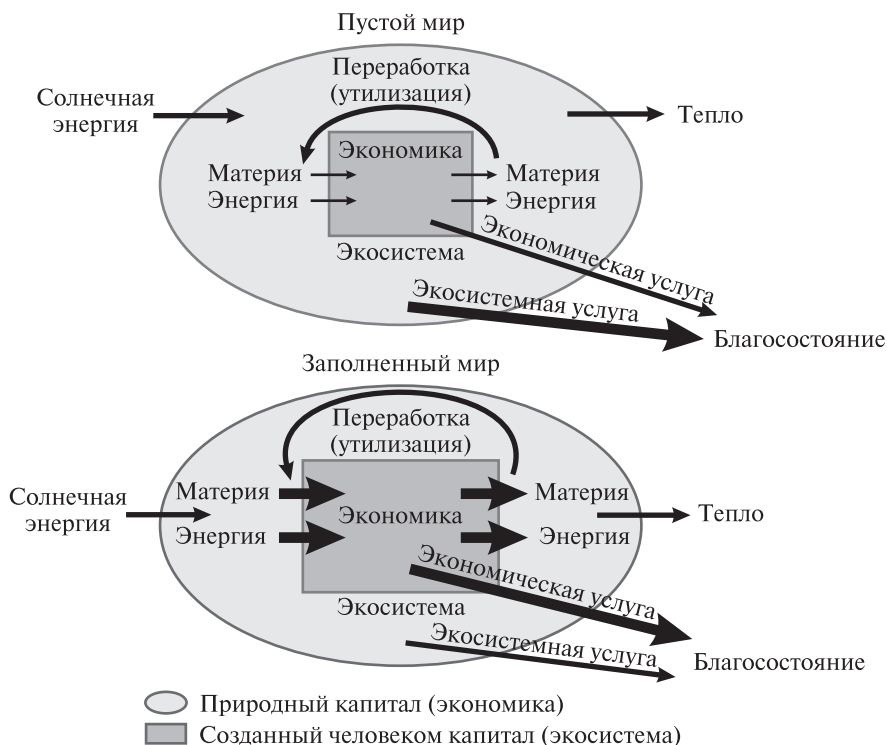


Рис. 10.1. Г. Дейли: экономика и экосистема

И источник: *Daly H. Ecological Economics and Sustainable Development* [Electronic resource]. URL: https://www.researchgate.net/publication/288468720_Ecological_Economics_and_Sustainable_Development_Selected_Essays_of_Herman_Daly (date of access: 09.09.2020)

Нефтяной кризис 1970-х гг., когда члены ОПЕК резко повысили цены на нефть, подтвердил идею о новой эре экологического дефицита. Сохранение природы, попытки защитить определенные места от урбанизации, индустриализации и добычи ресурсов политики в развитых странах первоначально связали с необходимостью замедления экономического роста.

Однако уже в конце 1970–80-х гг. мировая элита нашла компромисс, который стал известен как «устойчивое развитие». Предполагалось, что возможны экологически безопасные способы экономического роста (Всемирная комиссия по окружающей среде и развитию, 1987). В общих чертах этот подход представлял собой эколого-политическую экономику, ориентированную на «зеленое кейнсианство» и обеспечивающую условия для заключения мирового соглашения по созданию инвестиций и управлению мировой экономикой в целях достижения экономического роста, устойчивости и перераспределения богатства.

Каким образом обеспечить экологическую устойчивость в процессе роста? В исследованиях ряда авторов (Дж. Сакс, М. Вил и др.) доказывалось, что для решения этой проблемы необходимы новые подходы в государственной политике, технологические инновации со стороны компаний и межгосударственные решения. Такая политика получила название «экологическая модернизация». При этом выдвигался тезис о необходимости также и определенных институциональных условий. В частности, такая политика бывает эффективной в странах с корпоративным стилем политики, когда государство и корпорации тесно координируют экологическую модернизацию экономики; в странах с идеологией свободного рынка меньше возможностей для реализации такой политики. В начале XXI в. это положение было оспорено неолибералами (Дж. Бернштейн, Ж. Д. Бэккер), которые в духе Р. Коуза, отвергая кейнсианское наследие, утверждали, что государства должны осуществлять инвестиции и меньше регулировать экономику, а для обеспечения устойчивости создавать больше институциональных основ для рынка¹.

Современные достижения в области экоекономики можно описать с помощью трех пунктов. Первый – теория «экологического следа» (М. Уокернагель, В. И. Рис и др.), в которой моделируются экологические воздействия конкретных субъектов (их можно применять как к отдельным лицам, так и ко всей мировой экономике). Используя этот подход, Всемирный фонд дикой природы (ВВФ; англ. World Wide Fund For Nature, WWF) подготовил ежегодный доклад «Живая планета», в котором утверждается, что примерно в 1975 г. прекратилась способность экосистем планеты обновляться. По прогнозам будущего мирового экономического роста можно предположить, что в ближайшие десятилетия нам понадобится эквивалент трех или четырех планет, чтобы обеспечить ресурсами цивилизацию и поглотить отходы. Однако, хотя идея экологических последствий вновь вызывает вопросы об устойчивости роста, мнения экологов-экономистов

¹ Global political economy: contemporary theories / ed. by Ronen Palan. 2nd ed. N. Y., 2013.

по-прежнему разделены. Например, Фонд новой экономики четко заявляет, что «рост невозможен», в то время как другие авторы говорят о том, что рост можно сделать «зеленым»¹.

Второй пункт — это возрождающийся экомарксистский подход к экологической экономике (Х. Мартинес-Алиер и др.). Его важным вкладом является изучение элементов неустойчивости современных обществ. Некоторые авторы ссылаются, например, на «метаболический раскол» (Дж. Фостер), предполагая, что произошел ключевой исторический сдвиг от технологий, питающихся энергией животных и человека, к тем, которые опираются на ископаемое топливо и другие невозобновляемые ресурсы. Такая реорганизация предполагает переход от круговых процессов, где все отходы становятся вкладом в другие процессы, к линейным процессам пропускной способности, когда отходы — это проблема (издержки).

Третий пункт — это теория антропоцена². Данная концепция доказывает, что степень человеческой трансформации планеты зашла так далеко, что мы живем в новый геологический век нашего собственного производства. Сегодня не существует природы, автономной от социальных процессов. Каждая молекула, организм или поток ресурсов в атмосфере, океанах, даже в литосфере, частично формируются человеком. Таким образом, любой проект по созданию будущего мировой экономики одновременно выступает и проектом по формированию экологического облика планеты.

Все рассмотренные нами теоретические подходы имели важное значение для раскрытия сущности и причин экологического кризиса, но страдают одним недостатком. При разработке экологической политики они не принимают во внимание политико-экономические аспекты: не учитывают роль институтов, социальные конфликты и властные отношения. Этот недостаток восполняет *подход в рамках ГПЭ*. Экологические проблемы в этом случае предлагается решать на другой основе, а именно учитывать:

1) *как принимаются решения*: экологическая политика зависит от многих других политических решений: о налоговых ставках, режимах регулирования, корпоративном и профсоюзном лоббировании, государственной поддержке инвестиций или исследований и разработок, а также от политических конфликтов и культурных норм;

2) *в чьих интересах принимаются решения*: не все государства могут принимать социально-экологические решения на равной основе. Экологическая интеграция мира произошла в основном благодаря развитым странам и их союзам. Именно они сформировали социально-экологические условия на всей планете;

¹ Global political economy: contemporary theories.

² Вопросы формирования науки антропоцена / Н. Н. Дроздов [и др.] // Актуал. проблемы экономики и права. 2016. Т. 10, № 2. С. 5–21.

3) с какими социальными последствиями сталкивается конкретная политическая экономика. Существует неравномерность в распределении как потоков ресурсов, так и экологических последствий экономического роста. Так, самые разрушительные экологические процессы сейчас происходят на периферии мировой экономики, в регионах, где экологические нормы или экологическая политика являются самыми слабыми, например изменение климата. Экологи считают причиной таких изменений широкое потребление углеродсодержащего топлива. Технологии, основанные на потреблении углеродов, сделали развитые страны богатыми, однако последствия таких изменений климата — опасность бурь, рост уровня моря и другие — ощущают на себе как раз развивающиеся страны. Это заставляет многих экономистов и политиков ставить вопрос в плоскости справедливости, призывая помочь бедным странам адаптироваться к изменению климата, а также оказать содействие в финансировании инновационных технологий.

В условиях глобализации возникают *препятствия коллективным действиям* в решении экологических проблем. Они связаны с процессами дистанции и перемещения.

Международные инициативы, касающиеся окружающей среды

- ✓ Глобальный экологический фонд (ГЭФ) занимается вопросами сохранения биологического разнообразия, изменения климата, веществами, разрушающими озоновый слой, а также вопросами, касающимися международных вод.
- ✓ Целевой фонд многостороннего фонда для осуществления Монреальского протокола работает над решением проблемы обращения вспять процесса разрушения озонового слоя Земли.
- ✓ В рамках углеродного финансирования, являющегося частью международных усилий по борьбе с изменением климата, ведется работа по созданию мирового углеродного рынка в целях сокращения выбросов парниковых газов.
- ✓ Фонд партнерского сотрудничества по охране важнейших экосистем взаимодействует с развивающимися странами для сохранения биологического разнообразия в наиболее уязвимых районах.
- ✓ Союз Всемирного банка и Всемирного фонда природы для сохранения и устойчивого использования лесных ресурсов нацелен на создание и защиту районов, находящихся в наибольшей опасности, а также сертификацию продуктивных лесов в качестве устойчивых.

Глобализация экономики привела к тому, что производство и потребление удалены друг от друга на большие расстояния. Это усугубляет деградацию окружающей среды как непосредственно за счет роста потребления топлива для транспортировки, так и косвенно — из-за того, что эта деградация стала невидимой для лиц, принимающих решения. Эти большие расстояния позволяют одним экономическим субъектам перекладывать социально-экологические издержки на других посредством передислокации промышленности, а также богатым странам изолировать себя от

последствий деградации окружающей среды и перекладывать ответственность за решение экологических проблем на другие государства.

В современных условиях управление экологическим кризисом осуществляется в рамках подходов экономики природопользования, а не экоэкономики. Например, глобальное управление климатом организовано вокруг создания ряда рынков в области прав на выбросы парниковых газов. Изменение климата, таким образом, трактуется как проблема неправильно закрепленных прав собственности. В то же время сегодня углеродные рынки являются наиболее быстрорастущими финансовыми производными. Например, доход, полученный на аукционах в 2015 г. только торговыми системами стран ЕС, Квебека (Канада), Калифорнии (США) составил почти 27 млрд долл.¹ По некоторым оценкам, в 2020-х гг. они будут стоить около 3 трлн долл. Это означает, что капитал использует экологический кризис для увеличения своих прибылей и что экономический рост можно «озеленить», согласовать его с задачей решения экологических проблем. При этом последнее опирается на либеральную идею (свободы действий субъектов частного сектора) и нацелено на обеспечение устойчивости в соответствии с либеральными принципами защиты окружающей среды.

Решение экологических проблем осуществляется на разных уровнях: национальном, индивидуальном/корпоративном и коллективном/глобальном.

На **национальном уровне** в большинстве государств в настоящее время действуют министерства охраны окружающей среды и ряд основных экологических норм, касающихся качества воздуха, воды и земли. Во многих странах приняты программы устойчивого развития, включающие экологическую повестку.

На **индивидуальном уровне** субъекты частного сектора действуют в соответствии с либеральной экологической программой. Многие ТНК функционируют под лозунгом «корпоративная социальная ответственность».

Можно выделить два вида экологических инициатив со стороны фирм.

1. **Экологический технократизм** — инициативы, инкорпорированные в основную стратегию фирмы, экологические правила, которых придерживается компания в процессе производства: научные разработки по усовершенствованию качества продукции, сокращение выбросов в ходе производства и эксплуатации, развитие зеленых технологий. Такие инициативы действительно способствуют сокращению пагубного воздействия производства на окружающую среду. Во главу угла данный подход ставит достижения научно-технического прогресса в области рационального природо-

¹Соколенко В., Дьяченко Ю., Тюрина Е. Углеродные рынки в мире: механизмы и трансформация концепций [Электронный ресурс] // Вестн. ТГЭУ. 2018. № 4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/uglerodnye-rynki-v-mire-mehanizmy-i-transformatsiya-kontseptsiy> (дата обращения: 30.11.2021).

пользования. Существует множество примеров того, что новые технологии обеспечивают прорыв в одной или нескольких областях экономики как с точки зрения экономической эффективности, так и в плане снижения и предотвращения негативного воздействия на окружающую среду¹. Например, в течение длительного времени компания *LG Electronics* находилась в конфликтной ситуации с Федеральной службой по надзору в сфере природопользования Российской Федерации из-за серьезных нарушений природоохранного законодательства: вырубка деревьев и кустарников (2005), сброс промышленных вод в кювет федеральной трассы Москва – Минск (2010), выбросы вредных органических соединений в воздух (2010) и др. В результате последнего конфликта *LG* реализовала проект по установке регенеративного термического окислителя, который является наиболее современной и эффективной системой очистки воздуха от органических соединений.

Данные инициативы позволяют привести деятельность компаний в соответствие с законодательством (особенно в связи с повторяющимися скандалами), защищая рентабельность их инвестиций от потенциальных будущих рисков, которые связаны с изменением окружающей среды (например, повышение уровня моря или экстремальных погодных явлений), или от экологической политики (нормативно-правовые меры по сокращению выбросов).

2. *Экологическое волонтерство* – добровольные инициативы компании в проведении экологических акций. Например, корейские компании в России дважды в год организуют экологические акции, которые включают благоустройство окрестных местностей, очистку парков от мусора, озеленение и ликвидацию несанкционированных лесных свалок. Также компании материально поддерживают природные заповедники в России. В 2012 г. «Хендэ Мотор СНГ» взяла под патронаж Приокско-Тerrasный природный заповедник, ставший центром восстановления и разведения зубра в России. В экологическом волонтерстве, помимо благотворительности, просматривается и выгода компаний в достижении их основной цели – максимизации прибыли. Акции волонтерства повышают значимость в глазах населения, появляется возможность заслужить лояльность правительства и пользоваться ресурсами, отвлечь внимание общественности от пагубного воздействия на экосистему и др.²

На *коллективном (глобальном) уровне* осуществляется международное сотрудничество в области решения экологических проблем. Оно сложилось в начале XX в. в рамках международных конференций, которые носили

¹ Герасимчук И. В. Экологическая практика транснациональных корпораций. М., 2007. С. 29.

² Атабекова Х. Т. Корпоративная социальная ответственность: экологические аспекты деятельности южно-корейских ТНК в России // Восточная Азия в меняющемся мире. М., 2019. С. 180–185.

информационный характер. Постепенно этот процесс был институционализирован и сегодня осуществляется международными межправительственными и неправительственными организациями. Среди первых значительный вклад в международное сотрудничество в области охраны окружающей среды вносит ООН, а также ряд ее органов и специализированных учреждений: Программа ООН по окружающей среде (ЮНЕП, 1972), ЮНЕСКО (1946), ФАО (1945), ВОЗ (1946), Всемирная метеорологическая организация (ВМО, 1951), МОТ (1919, 1946), Международное агентство по атомной энергии (МАГАТЭ, 1957). Межправительственное взаимодействие осуществляется также в форме региональных и двусторонних союзов: Евратом (1957), ОЭСР (1961), Хельсинская комиссия по защите морской среды Балтийского моря (ХЕЛКОМ, 1992) и др.¹

Международных неправительственных организаций, деятельность которых связана с охраной окружающей среды, в XXI в. насчитывается более 200. Наиболее известные среди них: Международный союз по охране природы (МСОП, 1948), имеющий статус наблюдателя при Генеральной Ассамблее ООН, ВВФ (1961), Международная юридическая организация (МЮО, 1968), Римский клуб (1958), Международный экологический суд (МЭС, 1994), Гринпис (1971), Международный совет по охране птиц (СИПО, 1922) и др.

Современная система международного сотрудничества в области экологии объединяет следующие направления:

- проведение международных экологических конференций и форумов, в рамках которых представителями разных стран разрабатываются и принимаются программы, содержащие конкретные цели, которые позволяют реализовывать концепцию устойчивого развития, а также проводить мониторинг достижения этих целей;
- конвенционное регулирование природоохранной деятельности путем заключения договоров и других видов международных соглашений, предполагающее реализацию единого подхода разных стран к решению конкретных проблем;
- межпарламентское сотрудничество, в результате которого разрабатываются модельные законы и осуществляется координация законодательной деятельности;
- контактирование исполнительных органов власти отдельных государств; научно-техническое сотрудничество, которое направлено на разработку новейших технологий, позволяющих минимизировать антропогенное воздействие и рационально использовать природные ресурсы;
- взаимодействие общественных организаций, деловых кругов и т. д.

¹ Глушкова В. Г., Макара С. В. Экономика природопользования. 2-е изд. Люберцы, 2018. С. 107.

В рамках международного сотрудничества был разработан ряд экономических механизмов предотвращения или компенсации негативных последствий глобальных изменений окружающей среды в результате антропогенной деятельности, например создание специальных фондов. Таким международным независимым финансовым субъектом является ГЭФ, образованный в 1991 г. Его деятельность реализуется через Программу развития ООН, Программу по окружающей среде ООН и Всемирный банк. Фонд предоставляет гранты развивающимся странам и странам с переходной экономикой, направленные на улучшение состояния окружающей среды. Примером финансовых механизмов выступает вариант трансформации национальных долгов – обмен «долги – природа», который был предложен странами – кредиторами Парижского клуба в 1990 г. Он сводится к тому, что кредитор (отдельная страна, группа стран, транснациональные корпорации, международные неправительственные организации) договаривается со страной-должником о соглашении, в соответствии с условиями которого кредитор прощает долг или его часть в обмен на обязательство страны-должника выделить средства на охрану окружающей среды, выполнить определенные экологические обязательства. Среди стран с переходной экономикой данный механизм эффективно был использован Польшей, которая конвертировала таким образом значительную часть своего долга США, Швейцарии, Франции и Финляндии.

Значимым событием начала XXI в. стал Саммит тысячелетия (Нью-Йорк, США, 2000), а также принятие программы «Цели развития тысячелетия» с конкретным сроком реализации (2015) и системой количественных показателей, позволивших проводить мониторинг их достижения на глобальном уровне. К концу срока странами было признано успешное выполнение этой программы, и в сентябре 2015 г. на очередном Саммите ООН по устойчивому развитию (Нью-Йорк, США) был принят документ «Преобразование нашего мира: Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года», содержащий 17 глобальных целей, три из которых имеют экологическую повестку: борьба с изменением климата, сохранение морских экосистем, сохранение экосистем суши.

Таким образом, на разных уровнях глобальной политико-экономической системы предпринимаются усилия по разрешению экологического кризиса и достижению устойчивого развития. Вместе с тем остается много нерешенных вопросов и противоречий: участники глобальной политико-экономической системы по-прежнему занимаются традиционной борьбой за ресурсы (например, возобновление поиска новых источников нефти, какими бы ни были их экологические последствия). В этом процессе обеспечения экономического, социального и экологического развития возникают противоречия между поколениями, социальными группами и странами, и для сохранения баланса требуются сложные компромиссы.

Значение политико-экономического подхода к решению глобальных экологических проблем заключается в том, что он поднимает ключевые нормативные вопросы о траектории развития мировой экономики. Если рост и устойчивость находятся в противоречии, то лишь с той точки зрения, что сегодня мы сталкиваемся не с кризисом недоиспользования, а скорее с чрезмерным потреблением ресурсов. Изменение климата — результат слишком большого, а не слишком малого количества нефти. Кто получает выгоду и кто страдает в этих новых обстоятельствах, каким образом добиться справедливости — эти важнейшие вопросы современности и проблемы экологии являются контекстом, в котором действуют все другие политико-экономические проблемы: власти, труда, государства, справедливости и экономики.

10.3. Проблема войны и мира. Структура глобальной безопасности

Война как глобальная проблема. Война и экономика. Нижеприведенные факты делают крайне актуальным вопрос о причинах войн и способах их предотвращения. Как мы знаем, исходя из трехуровневой системы ГПЭ, истоки любого явления нужно рассматривать на индивидуальном, государственном и международном уровнях. Применительно к проблеме войн актуальна трактовка К. Вальца (см. гл. 1): международный конфликт может быть вызван конфликтной человеческой природой в общем или отдельных государственных деятелей, агрессивными национальными правительствами и иногда нестабильной (анархической) структурой международной системы (международный уровень) в частности. Нестабильность международной системы проявляется в отсутствии некой единой наднациональной силы, которая была бы способна к установлению правил или законов для всех стран и контролю за их соблюдением. В результате государства в решении важных для себя вопросов используют власть и навязывают собственную волю другому государству(ам).

✓ Только за последние 50 лет в мире произошло более 300 локальных войн и вооруженных конфликтов.

✓ Сегодня проблемы войны и мира перестали носить локальный характер. Вопрос стоит кардинально: быть или не быть человечеству? Это связано с появлением и распространением прежде всего ядерного оружия, которое способно уничтожить все живое на Земле.

✓ В мире производство и торговля оружием остается на высоком уровне (рис. 10.2), несмотря на то, что с середины XX в. мировое сообщество предпринимает усилия по предотвращению войн.

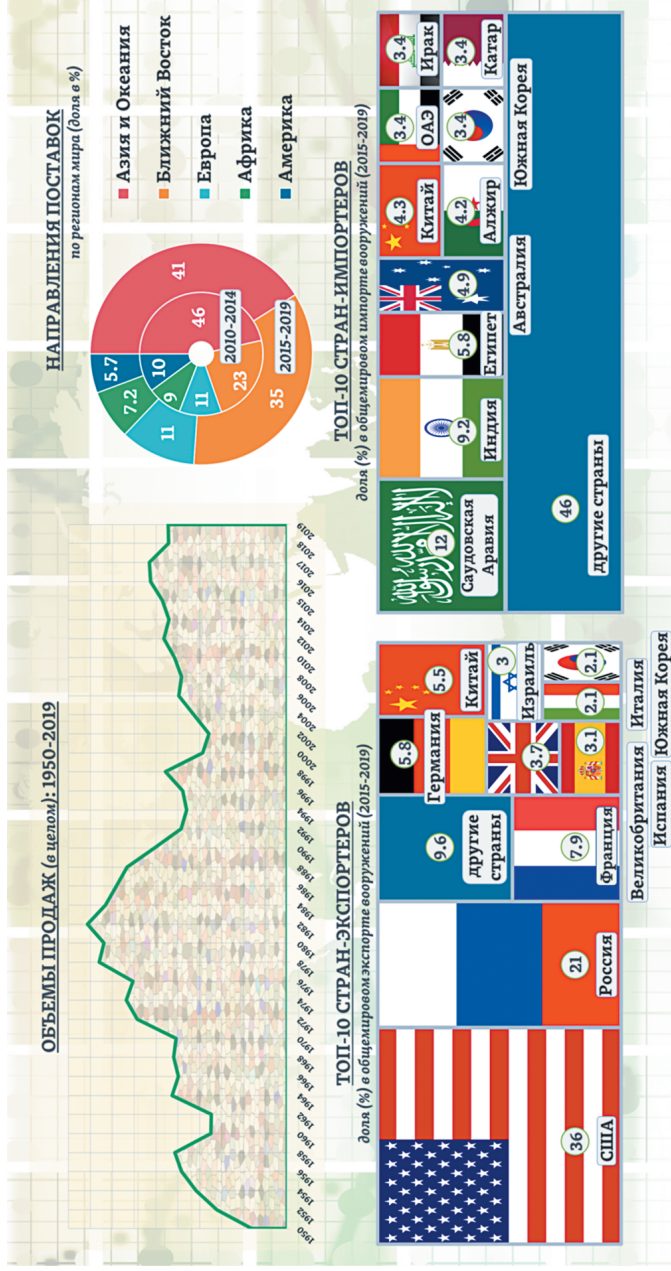


Рис 10.2. Экспорт и импорт вооружений

Источники: Вооружение: крупнейшие страны-экспортеры и покупатели.

Фактограф [Электронный ресурс]. URL: <https://www.factograph.info/a/30507159.html>

(дата обращения: 12.12.2020)

Остановимся на проблемах, которые связаны с государственным и международным уровнями.

Война представляет собой сложное явление, связанное со всеми сторонами общественной жизни: политикой, идеологией, правом, моралью, экономикой. По своему содержанию это акт насилия, процесс вооруженного воздействия одного субъекта на другой как последний аргумент разрешения возникающих между ними противоречий. Однако среди этих многообразных причин, как показывает исторический опыт, на первый план выходят экономические интересы ведущих мировых государств.

С наступающей стороны это стремление захватить ресурсы противника, прежде всего его территорию как основной их источник; с обороняющейся — защита своей территории, борьба за свободу и независимость. Также нередки внутренние войны, связанные с противоборством социальных, политических и религиозных сил внутри страны. Исполнок веков внешние войны использовались и для внутренних целей: преодоления назревающих противоречий и сплочения общества. Есть и менее очевидные причины. Основная из них — необходимость утилизации избыточного продукта, произведенного в экономике. Из истории мы знаем примеры того, как для поддержания внутренней стабильности общества избыток его сил мог направляться на строительство пирамид, защитных стен и т. п., но самым распространенным, практически универсальным, способом перераспределения и утилизации избыточных ресурсов общества были подготовка и ведение войн. Ярким примером этого стала Вторая мировая война, оказавшаяся наиболее эффективным средством преодоления кризиса перепроизводства в мировой экономике и борьбы с экономической депрессией.

Подтверждением служит и современная история военных конфликтов, в основе подавляющего большинства которых лежат экономические причины. Будучи прагматиками и реалистами, руководители многих государств подчинили политическую, идеологическую и другие стороны международной деятельности единственной цели — экономическому благополучию и процветанию нации. Так, в опубликованной в 1999 г. «Стратегии национальной безопасности США в следующем столетии» прямо указывается, что экономические факторы, в частности благополучие нации, относятся к категории жизненно важных интересов, ради достижения которых правительство готово использовать все имеющиеся возможности, включая вооруженные силы.

Разумеется, инициаторы военных конфликтов в большинстве случаев стремятся скрыть экономические причины, замаскировать их различными лозунгами. В частности, Панамский конфликт 1986 г. в качестве официальной версии развязывания которого называлась принадлежность президента страны генерала М. Норьеги к международной наркомафии,

на самом деле во многом был обусловлен угрозой потери со стороны США контроля над Панамским каналом. Экономические причины замалчивались и во время агрессии Франции, Великобритании и Израиля против Египта в 1956 г., хотя стремление к контролю над Суэцким каналом стало основным фактором эскалации конфликта. Таким образом, о наличии экономических причин часто приходится судить не по декларируемым намерениям участвующих в конфликте сторон, а по изменениям, произошедшим в экономике региона после конфликта. Например, по результатам военного конфликта в зоне Персидского залива, в котором США выступили в роли миротворцев в конфликте между Кувейтом и Ираком, произошло усиление экономических позиций США за счет ослабления позиций Японии. Ее доля в импорте Кувейта сократилась до 12,8 % в 1992 г. и до 9,4 % в 1997 г. Начиная с 1998 г. она увеличилась до 17–18 %, однако к 2020 г. так и не достигла предконфликтного уровня. США, наоборот, увеличили долю продукции в импорте государств региона после конфликта: с 17 % в 1987 г. до 25–27 % в конце 1990-х гг. в Саудовской Аравии и с 9 до 26,6 % в Кувейте.

Кроме того, существуют также косвенные выгоды от поддержания нестабильности в отдельных регионах мира. Некоторые исследователи, например, устанавливают связь между самым продолжительным периодом экономического роста США и кризисными ситуациями в различных регионах мира. Оказалось, что именно в регионах, позволяющих получать большую норму прибыли на вложенный капитал, и происходят конфликты, отпугивающие инвесторов от этих рынков. Так было в Азиатско-Тихоокеанском регионе, государства которого демонстрировали небывалые темпы развития. В результате изменение направления движения финансовых потоков создало серьезную угрозу недоинвестирования американской промышленности. Именно данный регион в 1990-е гг. столкнулся с политической нестабильностью, которая привела к оттоку капитала из Азиатско-Тихоокеанского региона и существенно ослабила позиции не только Малайзии, Индонезии и других стран региона с быстро растущей экономикой, но также Китая и Японии, вынудив их на некоторое время сосредоточиться на внутренних проблемах. Этот кризис на длительный срок нарушил равновесие мировых финансовых рынков и сделал США самым надежным убежищем для предпринимательского капитала.

Связь войны и экономики, а также прогнозы относительно перспектив войн, в том числе мировой войны, может быть доказана не только эмпирически, но и аналитически. На рис. 10.3 мы видим динамику нормы прибыли со второй половины XIX до начала XX в. Здесь явно наблюдается ее падение накануне мировых войн и значительный рост в ходе этих конфликтов.

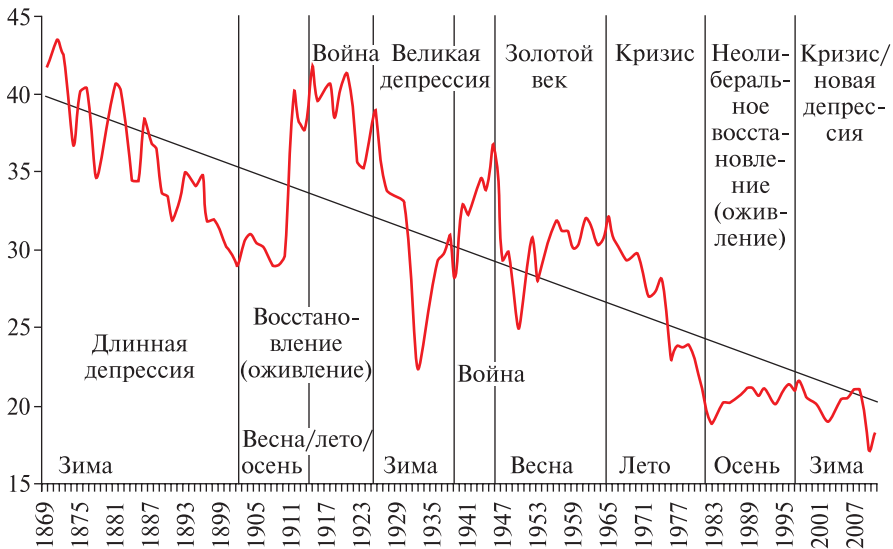


Рис. 10.3. Среднемировая норма прибыли по Маите в 1869–2007 гг., %
 Источник: *Maito E.* The historical transience of capital. The downward trend in the rate of profit since XIX century, 2015 [Electronic resource].
 URL: <http://gesd.free.fr/maito14> (date of access: 10.09.2020)

Поскольку экономика лежит в основе большинства вооруженных конфликтов, то и для борьбы с ними мировое сообщество, а также отдельные развитые страны прибегают к ряду экономических мер: экономическая, финансовая и таможенная блокада, эмбарго, превентивные закупки товаров, экономический бойкот, дестабилизация экономики страны.

Экономическая блокада — это экономическая изоляция государства с целью подорвать его экономику, оказать давление путем прекращения ввоза в страну сырья и готовых товаров и лишения ее рынков сбыта. При блокаде внешнеторговые, финансовые, кредитные и другие экономические связи с блокируемым государством запрещаются (или от них отказываются). Она может носить всеобщий характер, т. е. распространяться на все виды экономических связей блокируемой страны, или охватывать некоторые из них (финансовая или таможенная блокада).

Устав ООН предусматривает экономическую блокаду как возможную коллективную меру, осуществляемую странами — членами ООН для предотвращения вооруженных конфликтов, восстановления и поддержания мира.

Историческим примером применения экономической блокады является прекращение торговых отношений с Советской Россией: США — с 1917 г.,

а Великобританией и Францией – с 1918 г. Эта экономическая блокада продолжалась до 16 января 1920 г. и имела цель локализовать внутренний вооруженный конфликт в России¹.

Частные случаи экономической блокады – финансовая и таможенная блокада.

Финансовая блокада – прекращение или ограничение финансовых отношений с блокируемой страной с целью оказать на нее экономическое или политическое давление. При финансовой блокаде резко сокращается или прекращается экспорт государственного капитала в блокируемое государство. В этом случае национальные компании лишаются финансовой поддержки в форме субсидирования, кредитования, страхования и льготного налогообложения. Финансовая блокада может проводиться в открытой форме – на основе правительственных указов, декретов, распоряжений, касающихся экспорта государственного капитала и налогообложения – либо скрытно, т. е. путем отказа в финансовой помощи частным компаниям, осуществляющим вывоз товаров или капитала в блокируемую страну.

Примером полной финансовой блокады являются действия США по отношению к Кубе в период Карибского кризиса 1961 г.

Частичная финансовая блокада проводилась Италией, Великобританией, ФРГ в отношении Сомали в 1965 г., когда была прекращена выплата этими государствами дотаций для покрытия бюджетного дефицита с целью затормозить экономическое развитие данной страны.

Частичная блокада может осуществляться также и в форме финансовой дискриминации – ухудшения условий предоставления займов и субсидий.

Таможенная блокада – экономическая изоляция каким-либо государством или группой стран одного или нескольких государств с целью прекратить или приостановить экспорт их товаров.

Например, решением Координационного комитета по экспортному контролю стран НАТО всем членам блока запрещено импортировать в ряд государств так называемые стратегические товары и технологии. Главная цель запретов на импорт стратегических материалов и технологий их переработки здесь состоит в предотвращении вооруженных конфликтов с применением оружия массового поражения.

Уставы ООН и других международных организаций предусматривают таможенную блокаду как возможную коллективную меру, осуществляемую странами – членами этих организаций для предотвращения вооруженных конфликтов и поддержания мира.

¹ Экономические основы предотвращения вооруженных конфликтов [Электронный ресурс]. URL: <http://csef.ru/ru/oborona-i-bezopasnost/466/ekonomicheskie-osnovy-predotvrashheniya-vooruzhennykh-konfliktov-2107> (дата обращения: 10.09.2020).

Так, Лига арабских государств в начале 70-х гг. XX в. установила таможенную блокаду Израиля и запретила все торговые операции с иностранными компаниями, сотрудничающими с ним. Таможенная блокада имела целью ослабить экономику еврейского государства и тем самым предупредить эскалацию вооруженного конфликта в связи с нерешенностью палестинской проблемы и вопросы границ с арабскими странами.

Экономическая блокада характеризуется сравнительно жесткой степенью экономического воздействия на участников вооруженного конфликта.

Менее жесткой формой экономических мер упреждения и разрешения (локализации) вооруженных конфликтов является введение *эмбарго* — это запрещение ввоза в страну или вывоза из нее товаров и валюты.

Эмбарго может быть введено как в военное, так и в мирное время. В военное время оно, по существу, становится формой экономической блокады. В условиях вооруженного конфликта эмбарго применяется как мера воздействия или средство экономического и финансового давления на другие страны.

Например, в апреле 1982 г. после военного столкновения на Фолклендских (Мальвинских) островах правительство Великобритании ввело эмбарго на импорт товаров из Аргентины. Здесь оно преследовало следующие цели:

- экономические: оно стремилось «протолкнуть» английские товары на традиционно аргентинские рынки (в этом плане введение эмбарго может быть рассмотрено как протекционистская мера правительства Соединенного Королевства Великобритании и Северной Ирландии);

- политические: выдавая себя за поборника смягчения острого международного вооруженного конфликта, оно, по сути, отвергло переговоры по его урегулированию и пыталось заморозить решение главной проблемы — предоставление суверенитета Фолклендским островам.

Одним из самых эффективных экономических средств воздействия на конфликтующую сторону является *эмбарго на поставки продовольствия*.

Бывший министр сельского хозяйства США Э. Бутц назвал продовольствие оружием: «Это (эмбарго на поставки продовольствия. — *И. Л.*) важнейший инструмент в нашем внешнеполитическом инструментарии». Оно является «столь же действенным оружием, как и атомная бомба».

Продовольственные ресурсы широко использовались развитыми странами в политических целях. Так, в ходе Суэцкой войны (1956—1957) США наложили эмбарго на продовольственные поставки в Египет, что сыграло немаловажную роль в прекращении этого вооруженного конфликта.

Правящие круги США использовали поставки продовольствия для укрепления своего влияния и в Нигерии во время внутреннего вооруженного конфликта в конце 60-х гг. XX в.

Еще одной формой экономических мер упреждения и разрешения (локализации) вооруженных конфликтов являются *превентивные закупки товаров*. Они используются в целях экономического ослабления страны как возможного участника вооруженного конфликта и осуществляются, как правило, в период, предшествующий вооруженному конфликту.

Этот прием использовался фашистской Германией в отношении СССР во время Второй мировой войны. Незадолго до начала военных действий Германией было закуплено у СССР большое количество зерна, леса, минерального сырья. Эти материальные ценности либо были экспортированы в Германию, либо находились на железнодорожных станциях или в портах вблизи западных границ СССР. Это значительно снизило в 1941 г. мобилизационные возможности и замедлило перевод экономики СССР на военное положение, что могло бы в значительной мере повлиять на ход военных действий.

Экономический бойкот — полный или частичный отказ от экономических связей с тем или иным государством — также может использоваться в качестве экономической меры по упреждению и разрешению (локализации) вооруженных конфликтов. Экономический бойкот обычно дополняет бойкот политический и направлен на ограничение или прекращение торговли с враждебной страной, а также на причинение экономического ущерба с применением и других методов.

Так, после Второй мировой войны США, Канада, ряд государств Западной Европы и Япония пытались организовать экономический бойкот социалистических стран, запрещая вывоз товаров из своих государств в эти страны и устанавливая дискриминационный режим на ввоз товаров из Восточной Европы в свои государства.

Устав ООН предусматривает экономический бойкот как форму коллективных действий стран-участников в целях поддержания мира и предотвращения (локализации) вооруженных конфликтов на основании Устава ООН.

В качестве рычага экономического воздействия на участника вооруженного конфликта и средства упреждения и разрешения (локализации) вооруженного конфликта используется также *дестабилизация экономики страны* — комплекс различных мер воздействия, дестабилизирующих национальное хозяйство.

Подобного рода акции по отношению к потенциальному участнику вооруженного конфликта неоднократно предпринимались США.

Например, осуществив в 1961 г. экономическую блокаду Кубы, США организовали целый ряд других акций дискриминационного характера. Они прекратили поставку запасных частей и горючего, требовали от своих партнеров по военно-политическим блокам и правительств других западных стран разорвать торгово-экономические связи с Кубой. Меры по дестабили-

зации экономики этой страны принимались в сочетании с военной акцией. Вооруженные силы США предприняли вооруженную высадку на кубинскую территорию, а в период Карибского кризиса направили на осуществление блокады кубинского побережья 180 боевых кораблей.

Ярким свидетельством дестабилизации экономики является и тщательно разработанная кампания экономического саботажа и диверсий, развернутая США в целях свержения правительства С. Альенде и установления в Чили фашистского режима.

Соединенные Штаты Америки организовали экономическую и финансовую блокаду Чили. Они прекратили поставки оборудования и запасных частей для отраслей горнорудной и нефтяной промышленности, которые на 90 % зависели от внешних поставок. Страна, обремененная огромным внешним долгом, была отрезана от валютных поступлений, а американские банки, сохранявшие контроль над финансами Чили, фактически прекратили операции по краткосрочному кредитованию. Международный банк реконструкции и развития и МВФ, находящиеся под контролем США, отказали Чили в получении каких-либо кредитов.

Политика дестабилизации чилийской экономики создала условия для проведения контрреволюционного переворота и тем самым предотвратила, возможно, более масштабный внутренний вооруженный конфликт.

Наиболее современным методом дестабилизации экономики страны является *информационное воздействие через компьютерные сети*.

Методы информационного воздействия могут быть использованы для выявления секретных кодов и несанкционированного изъятия денежных средств с чужих счетов; ввода в память компьютерной сети противостоящей стороны искаженных, фиктивных данных о состоянии ее военно-экономического потенциала; внедрения в информационные сети разрушительных программ – вирусов, нарушающих работу компьютеров и др.

О серьезности опасности несанкционированного проникновения в информационные сети свидетельствует тот факт, что в развитых странах мира около 90 % финансовой, экономической, военной и прочей информации циркулирует в электронной форме. За последние 10 лет ежегодные потери от компьютерных преступлений там возросли более чем в 20 раз, а раскрываемость их составляет не более 15 %¹.

Информационному воздействию могут быть подвержены системы управления транспортными потоками на воздушных, железнодорожных и ав-

¹ Киберпреступлений становится все больше, однако их раскрываемость уменьшается [Электронный ресурс]. URL: <https://www.advgazeta.ru/novosti/kiberprestupleniy-stanovitsya-vse-bolshe-odnako-ikh-raskryvaemost-umenshaetsya> (дата обращения: 10.09.2020).

томобильных коммуникациях. Это также может нанести значительный урон экономической и военной мощи государства.

Таким образом, реализация различных экономических мер по упреждению или разрешению (локализации) вооруженного конфликта *может повлечь за собой ряд негативных последствий для функционирования национального хозяйства* стран, на которые направлены эти меры, и их инициаторов. Особенно важно то, что запретительные экономические меры негативно сказываются на положении граждан, проживающих в этих государствах.

Так, например, экономические санкции против Ирака, последовавшие после войны в Персидском заливе 1991 г. в целях недопущения повторного развязывания военных действий, серьезно подорвали национальное хозяйство этой страны и вызвали риск гуманитарной катастрофы. По этой причине в 1997 г. между ООН и иракским правительством было заключено соглашение, позволяющее Ираку продать в течение 90 дней нефти и нефтепродуктов на сумму до 1 млрд долл. для обеспечения гуманитарных потребностей своего населения.

Аналогично попытка России ввести ограничения транзита энергоносителей через Латвию в целях оказания экономического давления на правительство этой страны практически не имела успеха, так как последствия коснулись прежде всего русскоязычного населения, на защиту которого данная акция и была направлена.

Таким образом, эффект применения той или иной экономической меры предупреждения или разрешения (локализации) вооруженного конфликта может быть далеко не одинаков и не однозначен. Более того, каждый конкретный случай вооруженного противоборства может потребовать применения специфической экономической меры разрешения вооруженного конфликта или группы таких мер.

Структура глобальной безопасности и ее субъекты. Важнейшим направлением предотвращения войн на международном уровне является создание эффективной структуры глобальной безопасности — совокупности политических и экономических субъектов и институтов, формирующих порядок, который позволяет мировому сообществу и отдельным государствам оградить себя от различных угроз и рисков. Структура глобальной безопасности непосредственно зависит от типа мирового порядка (см. гл. 9) и связана с преодолением также угрозы голода (см. п. 10.1) и экологических катастроф (см. п. 10.2). Далее остановимся на возможностях глобальной структуры безопасности в отношении ограничения военных угроз на протяжении второй половины XX — начала XXI в.

Сложившаяся в 1947–1989 гг. международная система безопасности формировалась в условиях холодной войны и носила биполярный характер.

Две доминирующие военные державы — США и СССР — организовали политические, военные и экономические союзы друг против друга. Соединенные Штаты Америки объединились со странами Западной Европы и Канадой в военно-политический союз — НАТО, а СССР в противовес НАТО создал Организацию Варшавского договора, в которую вошли социалистические государства Центральной и Восточной Европы. В этот период противостояние носило прежде всего идеологический характер, но было подкреплено гонкой вооружений, которая привела к созданию ядерного оружия. Именно появление последнего обусловило новую стратегическую доктрину сдерживания, которая заключалась в том, что обеим сторонам приходится избегать начала военного конфликта, потому что в противном случае они обе будут уничтожены, так же как и остальной мир. В этот период обе сверхдержавы боролись за политическое влияние в Азии, Африке, Южной Америке и Карибском бассейне, что часто приводило к локальным военным конфликтам, в которых погибали тысячи людей.

В основе ядерной стратегии того периода лежали не только военные, но и экономические соображения. Соединенные Штаты Америки сочли более дешевым (и необходимым) защищать Европу от СССР, распространяя ядерное сдерживание на своих союзников, а не размещая дорогостоящее обычное оружие и войска в Европе. В результате эта стратегия повлекла за собой гонку ядерных вооружений и распространение ядерного оружия за пределами двух сверхдержав. В послевоенный период США также использовали свою экономическую мощь в попытке сдержать СССР и международный коммунизм, предоставив Западной Европе, например, в 1947 и 1948 гг. по «плану Маршалла» 13 млрд долл. в виде финансовой помощи и торговых уступок.

Многонациональные корпорации, объединившие капиталы западных промышленно развитых стран, также помогали вести борьбу против коммунизма. Наконец, МВФ, ВБ и ГАТТ создавали благоприятный для США и его союзников экономический порядок.

Даже в период биполярного мирового порядка глобальная структура безопасности включала в себя множество субъектов, имеющих различные политические и экономические мотивы и действующих в сложной среде.

В результате объективных и субъективных причин СССР проиграл холодную войну. Закончился период биполярной системы безопасности и начался переход к новой системе безопасности, в оценке которой мнения экспертов расходятся. Некоторые утверждают, что США по-прежнему сохраняют глобальную политическую и экономическую гегемонию и только эта страна располагает средствами для поддержки своих глобальных интересов безопасности. Эти ученые считают современную систему безопасности по сути однополярной. Другие этого не признают и утверждают, что на самом деле она многополярна и что наряду с США другие страны —

Япония, ЕС, Россия и все больше Китай — играют важную роль в урегулировании вопросов безопасности. Г. Киссинджер (в 1970-х гг. — советник президента США Никсона по вопросам национальной безопасности) назвал такую систему скоординированным пятиугольником баланса сил.

Глобальная безопасность зависит от интересов и силы, которыми обладают различные национальные государства, а также от того, как они используют эту силу для продвижения своих интересов.

В любом случае важнейшей чертой нового порядка безопасности является *растущее число участников*, которые оказывают влияние на экономические и структурные условия. К этим субъектам, кроме влиятельных государств, относятся такие международные организации, как ООН, чьи интересы включают мир и безопасность, а также предотвращение этнических и региональных конфликтов в развивающихся регионах мира; региональные организации, такие как НАТО, занимающиеся вопросами безопасности своих членов; транснациональные и субнациональные субъекты, такие как террористические группы, которые имеют доступ и могут быть готовы к применению оружия массового уничтожения; НПО, которые могут быть нацелены, например, на устранение эксплуатации наземных мин; бизнес-фирмы — некоторые из них либо участвуют в войне, либо получают прибыль от продажи оружия; средства массовой информации.

Другая важнейшая черта состоит в том, что *изменяется характер угроз международной и национальной безопасности* — от сочетания военных и экономических угроз к гораздо более сложным типам проблем, включающим в себя вопросы доступа государств и террористов к оружию массового уничтожения, экологические проблемы и вопросы прав человека. Многие государства несут большие расходы на приобретение нового оружия и систем вооружений. Новые информационные, коммуникационные и военные технологии существенно изменили «лицо» войны в новой структуре безопасности. Довольно часто новые технологии передаются между странами в пределах продажи и передачи оружия. В рамках нового механизма обеспечения безопасности государства и другие субъекты испытывают новые угрозы в связи с усилением международной экономической взаимозависимости и глобализации. Кроме того, целый ряд угроз для национальных и транснациональных субъектов связан с экологическими проблемами, такими как нехватка ресурсов, а также разрушение окружающей среды. Эти вопросы часто обостряют международные отношения и провоцируют трансграничные конфликты.

Наконец, в условиях растущей взаимозависимости национальные государства становятся относительно менее автономными, когда речь идет об управлении проблемами глобальной безопасности. Во многих случаях государства вынуждены делиться управленческими функциями структуры

безопасности с различными другими политическими и экономическими международными организациями, международными компаниями, транснациональными и субнациональными субъектами и неправительственными организациями. Новые военные технологии и виды оружия (компактное, миниатюрное оружие с сохранением большой поражающей способности, например крылатые ракеты) по экономическим и другим параметрам становятся доступными для небольших государств или даже отдельных группировок людей. Это как раз и является одной из главных проблем новой глобальной структуры безопасности: *война не всегда подчиняется условиям крупных держав.*

Многие эксперты в области безопасности сегодня беспокоятся не столько о войне между крупными державами (хотя это, безусловно, все еще возможно), сколько о конфликтах, развязываемых государствами-изгоями — странами, которые представляют собой опасность для международного сообщества и международной политической экономики в силу нарушения базовых прав человека, непредсказуемой внешней политики и стремления к незаконному приобретению оружия массового поражения. Списки таких стран довольно произвольны, но часто включают в себя Иран, Ирак, Ливию, Северную Корею, Сирию и Кубу¹. Наиболее распространенным примером поведения государства-изгоя являются действия Ирака в войне в Персидском заливе.

Часть экспертов в области безопасности утверждают, что одним из условий, объясняющих агрессивное поведение некоторых государств-изгоев и других стран, является их способность приобретать оружие посредством коммерческих и некоммерческих каналов. Хотя в некоторых случаях доступ государств к оружию может способствовать укреплению мира путем сбалансирования сил двух стран, в большинстве случаев он разрушает отношения между нациями и усугубляет политическую напряженность между двумя или более государствами. Во время холодной войны США и СССР скрытно предоставляли своим союзникам целый ряд конвенционного, в основном неядерного, вооружения. К концу холодной войны в 1987 г. расходы на вооружение достигли своего пика — 70 млрд долл.

В рамках новой глобальной структуры безопасности, стремясь к получению выгоды, все большее число как развитых, так и развивающихся стран стремятся продавать обычное вооружение и современные военные технологии практически любому другому государству или международному бизнесу. Во многих случаях экспорт оружия продиктован внешнеполитическими интересами государств. Однако в большинстве случаев за торгов-

¹ Коцур Г. В. «Страны-изгои» как стигматизированные члены международного сообщества // Вестн. Волгogr. гос. ун-та. Сер. 4, История. Регионоведение. Международные отношения. 2017. Т. 22, № 2. С. 149–158.

лей оружием стоят экономические интересы. Более половины мирового экспорта вооружений приходится на развитые страны. Крупнейшими экспортёрами вооружений являются США и Россия, а импортёрами — Саудовская Аравия, Индия, Египет, Австралия и Китай. На их долю приходится более 35 % общемирового импорта оружия (см. рис. 10.2).

Многие развивающиеся государства использовали закупки оружия для модернизации своих сил, в то время как Китай, Индия и Пакистан, кроме этого, пытаются еще и расширить свое региональное влияние.

Некоторые ученые считают, что для промышленно развитых стран угроза войны отошла на второй план и большую актуальность приобретает борьба с некоторыми более мягкими угрозами, вытекающими из международной экономики, — проблемами, порождающими напряженность между странами Юга и Севера (низкий уровень доходов и рост бедности, перенаселенность, целый ряд других экономических и экологических противоречий).

Международные организации сегодня играют все большую роль в структуре безопасности, так как проблемы часто превосходят возможности отдельных государств. Пожалуй, самыми важными субъектами в глобальной системе безопасности сегодня являются ООН и НАТО, созданные в конце Второй мировой войны именно с целью решить вопросы безопасности. Перед этими международными организациями стоит задача адаптироваться к меняющимся условиям.

Так, *Организация Объединенных Наций* эволюционирует от организации, которая в значительной степени выступала в качестве форума для дискуссий и дебатов между Востоком и Западом, Севером и Югом в вопросах содействия миру и безопасности, к многонациональной организации, способной к более значимым действиям. По оценке экспертов, НАТО эволюционирует от альянса холодной войны к панъевропейскому соглашению о совместной безопасности (хотя в качестве основного партнера оно все еще предполагает США).

Выполнение международными организациями своей задачи поддержания мира и безопасности сталкивается с серьезными трудностями. Так, во время холодной войны пять постоянных членов Совета Безопасности ООН не смогли договориться о регулярных коллективных действиях против военной агрессии. Совет Безопасности ООН в тот период санкционировал коллективную безопасность только один раз — в случае Корейской войны в 1950-х гг. Эта ситуация в первую очередь отражала американско-советское соперничество и нежелание сверхдержав принять меры, которые подтолкнули бы их и другие крупные государства к войне друг с другом. Организация Объединенных Наций смогла добиться одобрения соглашений по контролю над вооружениями и значительному разоружении только в 1970-х гг., когда США и СССР согласились на разрядку (период снижения напряжен-

ности). Соглашение об ограничении стратегических вооружений 1972 г. стало результатом усилий по стабилизации политических отношений между двумя сверхдержавами. Несмотря на эти трудности, ООН играла важную, но косвенную роль в укреплении мира и безопасности, выступая в качестве форума для переговоров, в результате которых было заключено несколько договоров, охватывающих различные вопросы безопасности (Договор о нераспространении ядерного оружия (ДНЯО) (1968), Договор о всеобъемлющем запрещении ядерных испытаний (1996), Конвенция по химическому оружию (КХО) (1993; вступила в силу в 1997 г.), Конвенция по биологическому оружию (КБО) (1972), Договор о ликвидации ракет меньшей и средней дальности между США и СССР (1987), Международный кодекс поведения по предотвращению распространения баллистических ракет (Гаагский кодекс поведения, 2002).

Организация Объединенных Наций регулярно участвует и в другом виде управления безопасностью – поддержании мира или периодическом использовании войск государств-членов для содействия урегулированию споров и разрешению конфликтов.

Современная глобальная структура безопасности отражает ситуацию, когда проблемы безопасности стали слишком сложными для отдельного государства или группы стран. Как это ни парадоксально, но государства-члены постепенно стали более уязвимыми, а также вынуждены передавать больше полномочий ООН для решения различных вопросов мира и безопасности.

Являясь военно-политическим союзом, *Североатлантический альянс* играл важную роль в вопросах международной безопасности во время холодной войны и противостояния Организации Варшавского договора. В современных условиях при отсутствии явного врага, кроме традиционной миссии защиты Западной Европы, НАТО включил в свои политические цели укрепление сотрудничества и упрочение безопасности во всей Европе, которое может быть достигнуто путем сотрудничества и партнерства с бывшими противниками. В соответствии с этой целью с начала 1990-х гг. НАТО расширился за счет приема в свой состав стран Центральной и Восточной Европы.

В 1994 г. НАТО была объявлена программа «партнерство ради мира» с целью укрепить доверие и стабильность во всей Европе. Соглашение о таком партнерстве подписали 25 государств, обязуясь поддерживать хорошие отношения с Россией, содействовать движению за независимость в странах Восточной Европы, помогать интеграции стран Центральной Европы и Балтии (Латвия, Литва, Эстония) с Западом.

Государства, которые входят в НАТО, провозглашают своими целями безопасность и свободу, достигающиеся методами, которые не будут противоречить резолюции ООН.

В самом начале НАТО не являлся наступательным объединением. Среди основных задач были целостность государственных границ, защита демократии и свобод, недопущение возникновения нацизма.

На чужой территории НАТО впервые использовал свои войска в 1995 г., а в 1999 г. произошла смена политики альянса. Военная сила стала не щитом, а инструментом в достижении целей, которые будут считаться важными для альянса¹. В конце XX — начале XXI в. войска НАТО приняли участие в таких военных конфликтах, как: 1991 г. — война в Кувейте против Ирака, войны на территории бывшей Югославии; 1995—2004 гг. — в Боснии и Герцеговине; 1999 г. — в Македонии; с 2001 г. — в Афганистане; с 2003 г. — в Ираке; с 2005 г. — в Судане.

Эти факты превращают НАТО из гаранта безопасности (что декларируется в программных документах) в непосредственную угрозу глобальной безопасности, а также в потенциальную угрозу безопасности стран-союзников. В НАТО принимаются многие страны, которые якобы разделяют некоторые ценности альянса, хотя часто истинная ценностная ориентация данных государств сомнительна. «Разношерстный» состав участников также делает НАТО все более непредсказуемым: например, действия Турции, которая состоит в НАТО еще с 1952 г. и сбила самолет ВКС России (2015 г.), принимавший участие в операции в Сирии против международного терроризма, когда, кстати, Турция и Россия считались партнерами. Это событие угрожало единству альянса, а также декларируемой им системе ценностей и готовности поддерживать государства, чья непредсказуемая политика поставила мир перед угрозой серьезного конфликта. Все это вызывает сомнения в способности НАТО нести солидарную ответственность и контролировать действия государств-союзников.

Кроме того, НАТО нередко демонстрирует примеры политики двойных стандартов. Так, она закрывает глаза на приобретение Турцией нефти у террористов Исламского государства, на поставки оружия террористам, что международным правом расценено как поддержка международного терроризма. Тем не менее НАТО не принимает никаких санкций против Турции. Сюда же относится и факт оккупации Турцией Кипра (1974), на что реакции НАТО также не последовало. Переговоры по объединению острова, которые проводятся при посредничестве ООН, до сих пор остаются безрезультатными. Также именно Турцией периодически предпринимаются вооруженные провокации против Греции, которая тоже входит в состав НАТО, что ставит международную стабильность и безопасность под угрозу. В последние годы важным фактором расширения НАТО становится разви-

¹Альянс НАТО [Электронный ресурс]. URL: <http://2mir-istorii.ru/sobytiya-noveyshayaistoriya/752-alyans-nato.html> (дата обращения: 10.09.2020).

тие связей с АТР, что предусматривает сотрудничество с такими странами, как Япония, Республика Корея, Австралия, Пакистан, Новая Зеландия¹. Эти шаги предпринимаются прежде всего США с целью размещать в будущем свои квазिवоенные блоки на территории этих государств.

Критики НАТО и его тенденции к расширению высказывают озабоченность по поводу военных и политических последствий данного расширения, а также по поводу финансовой стороны вопроса. Многие утверждают, что НАТО слишком дорого стоит, учитывая более мирные отношения между Востоком и Западом. Кроме того, некоторые аналитики считают, что продвижение НАТО на Восток может восприниматься Россией как угроза и даже способствовать еще одной холодной войне.

С еще большими трудностями в достижении своих целей в области поддержания международной и региональной безопасности сталкивается другой военно-политический союз – Организация Договора о коллективной безопасности (ОДКБ), куда вошли бывшие республики СССР – Армения, Беларусь, Казахстан, Киргизия, Россия, Таджикистан. Это относительно новое международное образование (2002) сегодня также вносит свой вклад в глобальную систему безопасности. Основные особенности ОДКБ, которые накладывают отпечаток на ее деятельность:

1) государства – участники ОДКБ, имея одной из ведущих целей обеспечение собственной безопасности, выбирают региональные организации в качестве основных площадок взаимодействия. При этом они следуют своим экономическим выгодам и сотрудничают с теми организациями и прежде всего теми государствами, их иницилирующими, которые являются наиболее выгодными партнерами на определенном этапе. Например, в ходе «молочных войн» с Россией (2009) Беларусь не подписывала ряд важных документов ОДКБ, тем самым временно заблокировав их;

2) доминирующая роль в ОДКБ принадлежит России, которая играет роль связующего звена для дружественных постсоветских республик и готова выступать инвестором, инициатором интеграционных процессов на постсоветском пространстве. Одновременно это означает и доминирование интересов России при выработке и проведении совместной политики в области безопасности;

3) кроме неравномерности участия членов ОДКБ, существует и географический перевес, предопределяющий ориентацию ОДКБ на решение вопросов прежде всего в Центральной Азии и некоторую удаленность от европейских дел. Несмотря на то что причины подобного перевеса объективны и связаны с тем, что именно Центрально-Азиатский регион является

¹ Внешнеполитические интересы США в АТР [Электронный ресурс]. URL: <http://5fan.ru/wiewjob.php?id=14487> (дата обращения: 10.09.2020).

наиболее взрывоопасным, перенос деятельности организации в Центральную Азию и уход от европейского направления может нести угрозу для стабильности всех государств постсоветского пространства;

4) заинтересованность различных государств — членов ОДКБ в укреплении их влияния в своих регионах ведет к стремлению переориентировать их внешнеполитические линии на сотрудничество с другими центрами силы (например, ЕС), что может негативно сказываться на отношениях внутри ОДКБ¹.

Неправительственные организации (Красный Крест, Гринпис и др.) сегодня играют существенную роль в новой глобальной структуре безопасности. Они решают различные гуманитарные, идеологические и практические проблемы.

Средства массовой информации также становятся все более важными субъектами в структуре безопасности. Именно СМИ смогли четко продемонстрировать воздействие наземных мин на отдельные человеческие жизни и тем самым помогли добиться столь впечатляющих успехов в решении этой проблемы.

Структура глобальной безопасности сегодня является результатом взаимодействия многих субъектов с их интересами в мире, который меняется экономически, политически и технологически и становится все более взаимосвязанным.

Результаты данного взаимодействия неопределенны и противоречивы. Проблема глобальной безопасности в современных условиях многомерна: военная безопасность переплетается и взаимосвязана с экономической безопасностью: например, она в значительной степени зависит от международной структуры знаний и технологий, а также от состояния глобальной торговли оружием и т. д. Рост взаимозависимости стран в условиях глобализации делает глобальную структуру безопасности более стабильной, потому что агрессивные действия государств становятся для них слишком дорогостоящими. Другими словами, страны, которые плотно вплетены в глобальную сеть государств, рынков, международных организаций, НПО и т. д., никогда не пойдут на войну. С другой стороны, большое число субъектов и уровней в глобальной системе безопасности создают больше возможностей для конфликтов и затрудняют принятие решительных мер в случае разногласий против, например, государств-изгоев, групп террористов или других угроз международной безопасности. Большое число

¹ *Клевакина Е. В.* Стратегия и деятельность организации Договора о коллективной безопасности в оценках государств-членов [Электронный ресурс] // Теория и практика общественного развития. 2013. № 1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/strategiya-i-deyatelnost-organizatsii-dogovora-o-kollektivnoy-bezopasnosti-v-otsenkah-gosudarstv-chlenov> (дата обращения: 10.09.2020).

субъектов, с которыми необходимо согласовывать действия по поддержке мира, замедляет политику отдельных государств и международных институтов в этой области.

Участие СМИ в глобальной структуре безопасности можно считать исключительно положительным делом, так как быстро и эффективно предаются огласке все нарушения и угрозы миру и безопасности.

Политика государств-изгоев и террористические группы в современных экономических и технологических условиях сегодня представляют собой гораздо более значительную угрозу для глобальной безопасности, чем когда-либо ранее. Международному сообществу пока не удалось создать эффективный режим противодействия этим угрозам.

В современной структуре безопасности снижается роль отдельных государств, а значимость международных и неправительственных организаций в международных отношениях, наоборот, возрастает. Вместе с тем взаимодействие в этих рамках также не лишено противоречий, что затрудняет решение ими задач поддержания мира. Мировому сообществу еще только предстоит создать эффективную структуру глобальной безопасности.

Список литературы

Глобальная безопасность в цифровую эпоху: стратегемы для России / под общ. ред. А. И. Смирнова М., 2014.

Глобальное управление: возможности и риски / отв. ред.: В. Г. Барановский, Н. И. Иванова. М., 2015.

Глушкова, В. Г. Экономика природопользования / В. Г. Глушкова. 2-е изд. Люберцы, 2018.

Сен, А. К. Свобода, единогласие и права / А. К. Сен // Вехи экономической мысли : в 6 т. СПб., 1993–2006. Т. 4 : Экономика благосостояния и общественный выбор / под общ. ред. А. П. Заостровцева. 2004.

Balaam, D. N., Veseth, M. Introduction to International Political Economy / D. N. Balaam, M. Veseth. N. Jersey, 2001.

Daly, H. Ecological Economics and Sustainable Development. 1999 [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.researchgate.net/publication/288468720_Ecological_Economics_and_Sustainable_Development_Selected_Essays_of_Herman_Daly. Дата доступа: 09.09.2020.

Global political economy: contemporary theories / ed. by Ronen Palan. 2nd ed. N. Y., 2013.

O'Brian, R., Williams, M. Global Political Economy. Evolution and Dynamics / R. O'Brian, M. Williams. N. Y., 2007.

Sen, A., Dreuze, J. Hunger and Public Action / A. Sen, J. Dreuze. N. Y. 1989.

World Food Programme : сайт. Режим доступа: <https://ru.wfp.org/zero-hunger>. Дата доступа: 12.12.2020.

||| ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Глобальная политэкономия как научная и учебная дисциплина является развивающейся. Для этого есть реальная предпосылка — процесс глобализации, по сути, завершил свой первый этап с результатами, которые пока еще только осмысливаются. Данный анализ носит противоречивый характер, о чем свидетельствуют многочисленные исследования и публикации. Однако фактом выступает то, что этот процесс (мы назовем его иначе: интеграция/дезинтеграция) не останавливается. Модифицируются формы глобальных изменений, механизмы, инструменты влияния и прочее, но данный процесс не завершился и вряд ли завершится, несмотря на альтерглобалистские тенденции и движения. С нашей точки зрения, возникший новый вид дохода — глобальная рента — слишком притягателен по многим аспектам, чтобы не концентрировать возросшие политико-экономические и финансово-институциональные силы по его добыче и участию в распределении.

Для русскоговорящего населения термин «глобальная политэкономия» еще не стал привычным, и его могут смешивать, например, с международной, мировой экономикой. Авторы искали отправную точку для того, чтобы создать свою «версию» глобальной политэкономии. Судьба первопроходца всегда трудная: надо обобщать имеющиеся научные заделы в этом направлении, однако не всем это импонирует. Ракурс предмета «политэкономия» всегда найдет своих критиков, ведь в явной и неявной формах будут задеваться чьи-то интересы. Конечно, авторам сложно сформулировать какие-то обобщения из массива разнородной информации, оставаясь при этом понятными в контексте формируемой методологии и не сложившегося до сих пор категориального аппарата этой научной дисциплины.

Однако важно признать проблему глобальных условий и изменений, чтобы понять современную эпоху трансформаций и глобальных неопределенностей. Какова же данная эпоха? В чем ее суть? Какие концепции описывают эти перемены? Каковы основные категории, используемые для характеристики данных процессов? Ответы на эти вопросы не только носят академический характер, но и имеют огромный практический смысл. Для любой страны независимо от ее величины и влияния в мире очень важно определить свое место в современном геополитическом пространстве, чтобы выстроить практичную национальную политэкономическую стратегию развития. Для крупных «игроков» также важно выяснить свои возможности и рамки влияния, чтобы не навредить соседям и партнерам по политической, экономической, военной и другим формам взаимодействия и сотрудничества.

В данном учебном пособии мы предложили читателю иметь дело прежде всего с понятиями, парадигмами и концепциями новой дисциплины «политическая экономия» и в особенности такого ее направления, как глобальная (международная) политическая экономия. Последняя находится на стыке нескольких теоретических традиций — экономики, политической экономии, политологии, международных отношений, социологии. Прежде всего необходимо сделать несколько замечаний общего характера относительно того, что представляет собой международная политическая экономия.

Политическая экономия — одна из наиболее сложных и противоречивых дисциплин среди социальных наук в целом. Это в полной мере относится и к такой молодой области знания, как глобальная, или международная, политическая экономия. Уже в этих двух дефинициях — «глобальная» и «международная» — есть важный момент отличий объекта и предмета данной дисциплины. Исходя из этого, формируется и конкретное освещение целого комплекса существующих вопросов об устройстве сложившейся мир-системы, оценке ее проблем, механизме и инструментах регламентации. В целом ГПЭ исследует, каким образом мировая экономика организована политически и как иерархия в международных отношениях может сосуществовать с разными формами экономического, политического и социокультурного сотрудничества и взаимодействия.

Одной из фундаментальных предпосылок ГПЭ, отличающей ее, например, от международной экономики (*international economics*), выступает то, что ни одна из экономических систем не может существовать без какой-либо политической организации или другого института. Таким образом, мировая экономика и международная политическая система не могут быть отделены друг от друга, а должны рассматриваться в рамках некоей теории, которая связывает их и вполне может носить междисциплинарный характер. Следовательно, искусственное разделение политики и экономики, национального и международного аспектов должно быть преодолено.

Несмотря на разность взглядов, в политической экономии всегда существовало определенное единство мнений на тот счет, что фокусом дисциплины выступает взаимодействие рынка и государства, или экономики и политики, взаимоотношение различных интересов. Концептуальная разница состоит в том, что собственно составляет политику и экономику, что наполняет эти понятия конкретным содержанием, а также то, на каких основаниях они объединяются в одно целое. Традиционный взгляд указывал на противоположную логику государства и рынка, и потому главной проблемой является то, каким образом можно «примирить» их (и не только их).

Глобальная политическая экономия предпринимает попытку синтезировать политику и экономику посредством структурного анализа, в котором рассматривается, как государство влияет на рынок, другие сопутствующие

институты, и наоборот. Следует также понимать, что глобальная политическая экономия получила свое название не только в силу того, что она описывает глобальные тренды, хотя это имеет определяющее значение, но и по причине охвата многих сторон деятельности человека и общественных отношений. Такой подход берет свое начало от новой исторической школы во Франции, один из представителей которой Ф. Бродель разработал концепцию глобальной истории. Эпитет «глобальный» предполагает охват всех сторон жизни человека и общества: здесь речь идет о практиках экономической и политической жизни, а также ментальных, долговременных структурах (описываемых категорией длительной временной протяженности (*la longue duree*)). Для Ф. Броделя и его последователей глобальный взгляд возможен и на отдельные объекты или определенную проблему с тем условием, что при этом не искажается жизнь общества, не нарушается единство и связность истории.

Кроме Ф. Броделя, в качестве основных авторов цитируются К. Маркс, А. Грамши и К. Поланьи. Их работы служат источником концепций, привлекаемых для объяснения структурных изменений в мировой экономике. К. Поланьи занимает особое место, поскольку многие из текущих исследовательских направлений сформировались под его непосредственным концептуальным влиянием, ведь капитализм был транснациональным, или глобальным, с самого начала своего становления. Мировой рынок сам по себе формировал основу для такого расширения. Эволюция мировой экономики на современном этапе может пониматься как кульминация долгосрочных тенденций экономического и социального развития, начало которым было положено в XI в. Именно этот период в истории отмечен зарождением и становлением рыночных и контрактных отношений. Для теории мировых систем капитализм всегда был глобальным явлением, берущим свое начало в евроцентристском мире XVII в., — глобальным если не по географическому положению, то по своей сути.

Согласно Ф. Броделю, становление мирового хозяйства началось с «нижнего этажа» рыночной экономики: обмен, мелкие рынки. Такие рынки функционировали и функционируют везде, невзирая на то, как, собственно, общество институционализировало экономическую жизнь. Повседневный рыночный обмен, местная торговля в рамках небольших по протяженности расстояний носят регулярный, предсказуемый и рутинный характер и представляют собой ни что иное, как цепь обменов. Следующим шагом является вторжение махинаций и спекуляций на эти разрозненные, мелкие рынки: передвижные торговцы, скупщики идут к производителю. Это означает столкновение с иной картиной сферы обращения, где обмен уже стремится ускользнуть от гласности и контроля. Важно то, что данный вид обмена влечет за собой замену условий коллективного рынка системой

индивидуальных сделок, сроки которых произвольно меняются в зависимости от положения каждого из участников, что, по сути, и есть рыночная экономика. Данная тенденция получила свое продолжение в движении от изолированных отдельных рынков к формированию в середине XIX в. европейских национальных рынков и последующей их интернационализации.

В очень схожей манере один из ведущих ученых в области современной политэкономии К. Поланьи предположил, что рынок как таковой имеет два значения: географическое и абстрактное. В первом случае мы имеем дело с рынком как географическим явлением, которое представляет собой более или менее универсальный феномен, существующий во всех обществах, а во втором — сталкиваемся с концепцией экономической системы общества. В своей книге «Великая трансформация» («Great Transformation», 1944) К. Поланьи проанализировал эти разрушительные и поляризующие социум тенденции развития мировой экономики, определяемые развитием того, что он называл «саморегулирующийся рынок».

Таким образом, глобализация представляет собой не только количественные, но главным образом качественные изменения в структуре и функционировании мировой экономики. С точки зрения интерпретации количественных показателей существовал некоторый скептицизм в отношении новизны глобализации для современной эпохи. Действительно, такой скептицизм возникает по причине иной интерпретации количественных показателей, наличия убедительных исторических свидетельств против новизны глобализации, данных по ограниченности движения миграционных потоков и т. д. Однако качественные изменения составляют фундаментальное свидетельство в пользу существования глобализации в наши дни.

Феномен новой глобализации сделал возможным новый дизайн, развитие, производство, распределение и потребление товаров и услуг в мировом масштабе, в том числе посредством использования таких инструментов, как базы данных, патенты, коммуникации и инфраструктура.

В конечном счете важной тенденцией в условиях глобализации является потеря автономии принятия решений на уровне национального государства. Одним из главных последствий интеграции (глобальной или региональной) выступает ослабление роли национальных правительств в отношении их влияния на экономику собственной страны и формирование глобальных институтов. Регулируемый капитализм, существовавший на национальном уровне, и система Бреттон-Вудских соглашений способствовали резкому экономическому росту и развитию после Второй мировой войны и до начала 1970-х гг. Однако в начале 1970-х гг. систему настиг кризис. Экономический рост в рамках мировой экономики сократился на 2,5 % по сравнению с прежними 5 %. Уровень прибыльности в семи наиболее развитых странах упал с 17 % в 1965 г. до 11 % в 1980 г., а для промышленного сектора эти

цифры составили 25 и 12 % соответственно. Конец эры относительно стабильного послевоенного роста, основанного на кейнсианской политике, был связан с решением США об отказе от поддержки Бреттон-Вудских соглашений о фиксированных обменных курсах. Последовавшая вслед за этим глобализация экономики стерла одно из центральных оснований национального государства, а именно национальный рынок. Экономическое пространство сейчас не совпадает с национальными границами, а представляет собой формирующееся глобальное пространство. Это не означает, что власть национальных государств значительно убывает в таких сферах, как безопасность и оборона, равно как и то, что роль и власть национальных государств заменяются решениями транснациональных компаний. Во многих случаях национальная экономика продолжает играть важную роль. В пользу этого говорит и сохраняющееся соперничество между наиболее развитыми национальными экономиками мира – Германией, США, Японией, Францией, Италией и Великобританией, которое показывает, насколько важна национальная экономика для отдельно взятой промышленно развитой страны.

Ранее категория «развитие» понималась как эволюционное, направленное на повышение стандартов уровня жизни, логическое следствие рациональных решений, что продемонстрировал европейский опыт. Далее развитие как определенная политика или стратегия экономического роста было направлено на поиск того, каким образом можно добиться максимизации благосостояния ряда государств посредством международного институционального регулирования, путем общих технологических новаций в промышленности, сельском хозяйстве, социальной сфере.

Производство и богатство больше не зависят от успеха собственных национальных или местных компаний и рынков труда, а обусловлены деятельностью фирм, являющихся частью глобальных связей финансовых и промышленных корпораций. Они руководствуются собственными корпоративными стратегическими интересами, а не национальными потребностями. Реализация этих стратегических интересов зависит от технологии, разработанной и примененной в какой-либо из стран мира, от капитала, доступного на мировых финансовых рынках, а также от наличия высококвалифицированного труда, сформированного не обязательно в своей стране. В этом отношении фундаментальным утверждением выступает то, что национальный капитализм больше не является единственной целостной, когерентной формой организации национального капитала и его доминирование может исчезнуть в ближайшие десятилетия: на смену ему придет региональный или глобальный капитал, характеризующийся высокой мобильностью. Возможные противоречия возникают при этом не между капиталистическим и посткапиталистическим, постиндустри-

альным обществом, равно как и не между «хорошим» (социальная рыночная экономика (*sozialmarket kapitalism*), коммунитарный, общинный капитализм) и «плохим» (разоряющим, «диким») капитализмом. Наоборот, основное противоречие появляется между ослаблением всех аспектов национального государства, основанного на национальном капитализме и растущей динамике глобального капитализма. Это второе противоречие глобализации (концепция Поланьи), иными словами, движение от богатства наций к богатству мира.

С вышеперечисленными процессами связано и еще одно противоречие глобализации — тенденция (пусть не столь четко артикулированная) к декомпозиции гражданского общества. Она принимает форму как фрагментации социальных сил, так и растущего разрыва между социальной основой общества и политическим лидерством. Эта тенденция в отношении декомпозиции подкрепляется растущим осознанием собственной идентичности (как, например, религия, этническое происхождение, пол). Станут ли данные фрагменты неким целым, из которого может сложиться новый базис политической власти, — пока вопрос открытый.

Итак, с одной стороны, глобализация экономики — одна из основных черт современной эпохи, выражающаяся в более тесной интеграции национальных экономик; с другой — процессы углубления региональной интеграции идут рука об руку с процессами глобализации. Последняя предполагает интеграцию посредством интернационализации производства и формирования производственных цепей в рамках деятельности корпораций, а также расширение финансовых операций по всему миру. Эти тенденции заметны на уровне регионов, однако им свойственна высокая степень политического сотрудничества и институционализации.

Таким образом, мировое хозяйство характеризуется, с одной стороны, стремлением к глобальной унификации, а с другой — процессом создания макрорегионов, которые прежде всего являются торговыми регионами и далее эволюционируют от негативной к более глубокой, позитивной, интеграции. Возможно, это один из вероятных и желаемых сценариев развития мировой экономики.

||| ПРИЛОЖЕНИЯ

1. Сравнение позиций основных школ глобальной политэкономии

Аспект	Экономический национализм (реализм)	Либерализм	Критическая школа
Время возникновения	XIV в.	XIX в.	XIX в.
Основные личности	У. Гамильтон, Ф. Лист, С. Краснер, Р. Гилпин, С. Стрейндж	А. Смит, Д. Рикардо, И. Кант, Дж. Уилсон, Дж. Кейнс, Ф. Хайек, Р. Кеохейн, Дж. Най	К. Маркс, В. И. Ленин, А. Франк, Р. Кокс
Вид	Меркантилизм, реализм	Свободная торговля, взаимозависимость	Марксизм, феминизм, энвайронментализм (охрана окружающей среды) и др.
Уровень	Государственно-ориентированный, атомистический	Плюралистический атомистический	Глобальная структура
Человеческая природа	Агрессивная	Кооперативная	Податливая
Единицы анализа	Государство	Фирмы, государства, негосударственные организации, межгосударственные организации	Класс, пол, планета, глобальный капитализм
Взгляд на государство	Унитарное государство (представитель интересов нации в целом)	Плюралистское государство (представляет разнообразные интересы)	Государство как представитель классовых интересов (правящего класса)
Взгляд на ТНК	Выгодны/вредны	Выгодны	Эксплуатируют
Преобладающая модель поведения	Государство как рациональный субъект	Индивид как рациональный субъект, но его выбор не всегда оптимален	Доминирование и эксплуатация внутри и между обществами

Аспект	Экономический национализм (реализм)	Либерализм	Критическая школа
Рыночные отношения	Потенциально-негативные	Положительные	Эксплуатационные
Структура системы	Анархия/конфликтность	Кооперация/взаимозависимость	Иерархия/конфликтность
Игровая метафора	Нулевая сумма	Положительная сумма	Нулевая сумма
Гегемония	Важность доминирующего государства	Постгегемонистское сотрудничество	Гегемония в государстве и обществе
Международные институты	Не очень важны	Важны	Служат интересам богатых государств, фирм и классов

Источник: O'Brian R., Williams M. Global Political Economy. Evolution and Dynamics. N. Y., 2007. P. 24–25.

2. Основатели глобальной политэкономии

Сьюзен Стрейндж (1923–1998)

Лондонская школа экономики и политических наук

Теоретический подход С. Стрейндж трудно определить однозначно. Он содержит элементы экономического национализма (реализма), что проявилось в фокусировании на осуществлении власти и признании ключевой роли государственной политики в структурировании глобальной экономики. С. Стрейндж сосредоточила свое внимание на роли интересов и призвала постоянно задаваться вопросом: кому это выгодно? Тем не менее ее подход нельзя назвать строго националистическим, поскольку исследовательница настоятельно рекомендовала учитывать растущую роль рынков, корпораций и технологических инноваций в изменении окружающей среды, в которой действует государство. По этой причине ее позиция часто характеризуется как *неортодоксальный реализм*.

Ранние работы С. Стрейндж были посвящены валютным проблемам («Sterling and British Policy: A Political Study of an International Currency in Decline», 1971).



В более поздних трудах (например, учебник «States and Markets», 1988) она заложила основы глобальной политэкономии новой научной дисциплины, объединяющей международные отношения и международную экономику. С. Стрейндж критиковала как специалистов по международным отношениям, которых она считала заикленными на государстве и вопросах войны и мира, так и экономистов-международников, игнорировавших вопросы власти.

Одной из центральных проблем ГПЭ, как утверждала С. Стрейндж, должны быть отношения между рынками и властью. Последняя проявляется в реляционной силе (агент А заставляет делать агента Б то, что нужно агенту А), а также в структурной силе — способности определять правила «игры» в определенной области. Исследовательница утверждала, что существует четыре ключевые структуры власти (безопасность, производство, финансы и знания) и многочисленные вторичные структуры (транспорт, торговля, энергетика, благосостояние).

В 1990-е г. С. Стрейндж все больше обращала внимание на негосударственные субъекты, на взаимодействия «государство — фирма» и «фирма — фирма» («Rival States, Rival Firms: Competition for World Market Shares», в соавторстве с Дж. М. Стопфордом и Дж. С. Хенли, 1991). В следующей книге С. Стрейндж «The Retreat of the State: The Diffusion of Power in the World Economy» (1996) были указаны другие участники, такие как бизнес-ассоциации, бюрократы и даже мафии, которые действовали транснационально и подрывали авторитет государств.

С. Стрейндж проводила большую часть своих эмпирических исследований в области финансов и кредита. Она утверждала, что контроль за кредитом является важным источником власти в мировой экономике. В духе реалистического подхода С. Стрейндж проанализировала процессы либерализации и глобализации финансов. Последние были глобализированы, потому что это соответствовало интересам самых могущественных государств (в основном США и Великобритании). Тем не менее она также констатировала, что неспособность государств регулировать и контролировать финансовые потоки, превращает экономику в «капитализм казино» («Casino Capitalism», 1986). Исследовательница поставила под сомнение стабильность либеральной глобальной финансовой системы, которая переросла государственный контроль. Опасение С. Стрейндж заключалось в том, что широкомасштабный финансовый крах привел бы к краху мировой экономики («Mad Money: When Markets Outgrow Governments», 1998).

С. Стрейндж сыграла заметную роль в создании и преподавании ГПЭ как междисциплинарной науки в Великобритании, разработав программы обучения в Лондонской школе экономики и Уорвикском университете.

Роберт Оуэн Кеохейн (род. 1947)

Американская школа, Прингстонский университет

Исследования Р. Кеохейна сыграли важную роль в создании, развитии и изучении ГПЭ в США и за ее пределами.

Р. Кеохейн заложил основы *либерального институционального* подхода в ГПЭ, о чем свидетельствует его учебник «International Institutions and State Power: Essays in International Relations Theory» (1989). Этот подход предполагает, что институты или наборы правил и норм могут оказать существенное влияние на поведение государств, если у них есть взаимные интересы. Институты включают официальные международные организации, международные режимы, конвенции и обычаи. Либеральный институционализм развился из критики подходов экономического национализма (реализма). Акцент делается на том, каким образом институты могут помочь государствам преодолеть барьеры к кооперации. При этом большое внимание уделяется личности; присутствует убеждение, что надлежащим образом спроектированные международные институты могут способствовать созданию более гуманной глобальной системы. В этом состоит «либерализм» институционального подхода Р. Кеохейна.



Первая крупная работа исследователя была написана совместно с Дж. Найем («Power and Interdependence: World Politics in Transition», 1977). Здесь авторы попытались объединить подход реалистов («политика силы») и либеральную мысль, сосредоточив внимание на торгах в ситуациях взаимозависимости. Р. Кеохейн и Дж. Най утверждали, что были определенные времена и ситуации, когда предположения реалистов не работали. Они назвали эти ситуации «сложная взаимозависимость» и утверждали, что при определенных обстоятельствах государства могут использовать международные институты для укрепления сотрудничества. Ученые также подчеркивали, что в таких случаях трансграничные связи между должностными лицами могут привести к результатам, отличным от тех, которые прогнозируют сторонники политики силы.

В 1984 г. Р. Кеохейн опубликовал книгу «After Hegemony: Cooperation and Discord in the World Political Economy», в которой попытался объяснить, почему вопреки предположениям реалистов государства продолжали сотрудничать и участвовать в международных соглашениях даже после того, как основная власть, которая спонсировала соглашения, вступила в период относительного упадка. Это было очень актуально, так как многие аналитики были обеспокоены снижением власти США по сравнению с другими

государствами и опасались, что такая ситуация делает международную политическую экономику все более неустойчивой. Р. Кеохейн изучил послевоенные режимы (соглашения) по деньгам, торговле и нефти и доказал, что выгоды от этих договоренностей не зависели от роста или ослабления власти отдельных государств. Режимы существуют, потому что они облегчают переговоры между государствами и позволяют последним преодолевать барьеры для коллективных действий, таких как неопределенность.

Другим важным направлением работ ученого было применение экономической теории для объяснения деятельности государств. Он анализировал поведение государства с точки зрения провалов рынка, транзакционных издержек и неопределенности. Одни государства могут не согласиться на сотрудничество из-за неуверенности в мотивах других государств. Режимы помогают решить эту проблему рынка, предоставляя информацию о поведении других государств и внося элемент предсказуемости в межгосударственные отношения.

В 1990-е гг. Р. Кеохейн обратил внимание на два вопроса, поднятые в его предыдущей работе, – внутренняя политика и проблема соблюдения государством международных режимов («Power and Governance in a Partially Globalized World», 2002; «Designing Social Inquiry: Scientific Inference in Qualitative Research», в соавторстве с Г. Кингом и С. Вербой, 1994). Вопрос внутренней политики касался того, как государственные теории международного взаимодействия могут быть соотнесены с пониманием национальной политики; как внутренняя политика влияет на международные отношения. Проблема соблюдения международных режимов переходит от рассмотрения истоков и поддержания режимов к размышлению о том, почему и как государства подчиняются международным правилам. Этот путь ведет к более широкому изучению роли международного права во влиянии на поведение государства.

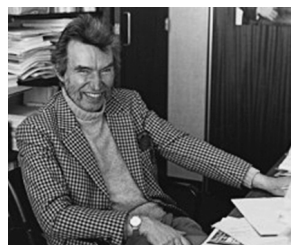
Р. Кеохейн остается одним из самых влиятельных американских исследователей в области ГПЭ.

Роберт Кокс (род. 1926)

Канадская школа, Университет Йорка

Р. Кокс определяет свой подход к ГПЭ как *исторический материализм*. Историческая часть предполагает признание того, что каждая историческая эпоха обладает своей спецификой и характеризуется определенными институтами. Эта позиция противостоит подходу, утверждающему, что существуют универсальные законы человеческого поведения, которые не изменяются во времени. Материалистическая часть ставит в центр анализа производительные силы и соответствующие им производственные отношения. Другими словами, классовые конфликты играют важную роль

в понимании политической экономии. Р. Кокс в своем учении соединяет теоретические взгляды К. Маркса с идеями таких авторов, как Дж. Вико, Ж. Сорель, М. Вебер, А. Грамши и К. Поланьи. По этой причине многие либералы и экономические националисты называют его марксистом, в то время как многие марксисты утверждают, что он отклонился от классического марксизма.



Основным научным интересом Р. Кокса является анализ мирового порядка с акцентом на социальные силы. Ранние работы исследователя были посвящены анализу роли международных организаций, особенно МОТ, где он проработал более 25 лет. В работе, написанной совместно с Г. Якобсоном в 1973 «The Anatomy of Influence: Decision Making in International Institutions», изучаются факторы, оказывающие влияние на принятие решений в международных организациях.

Опыт Р. Кокса в МОТ и его исследование международных организаций побудили его задуматься о характере власти и доминирования в мировой экономике. Он предположил, что могущественные государства используют форму гегемонии, которая выходит далеко за рамки военной силы. Государства-гегемоны, такие как Великобритания в XIX в. или США в XX в., извлекали свою силу из определенной формы производства и общественных отношений. Гегемония требует доминирования в экономической, политической, социальной и идеологической сферах. Гегемонистская сила способна убедить других в том, что их интересы совпадают с интересами доминирующей державы. В результате государства-гегемоны пытаются выразить свои интересы как универсальные нормы и использовать международные организации для влияния на другие государства.

Главной идеей Р. Кокса была мысль о том, что производство порождает способность осуществлять власть, а власть определяет способ производства («Production, Power and World Order: Social Forces in the Making of History», 1987). Например, промышленная революция увеличила производительность британской экономики и позволила ей играть ведущую роль в мировой экономике XIX в. Однако организация производства осуществлялась с применением силы, например вытеснение людей из сельской местности на фабрики в Великобритании.

Р. Кокс утверждал, что было ошибкой сосредоточиться на государстве и игнорировать роль социальных сил — групп людей, которые занимают особое место в мировой экономике благодаря своей роли в организации производства. Социальные силы, которые владеют собственностью, выступают за свободную торговлю, тогда как другие — против нее как угрозы своим интересам.

Исследователь также внес вклад в разграничение критической теории и теории решения проблем. Последняя рассматривает мир как таковой и концентрируется на том, каким образом могут быть решены проблемы в существующей системе. Критическая теория изучает, как появился данный порядок и при каких условиях его можно заменить другой формой порядка. Она стремится внести свой вклад в улучшение общественного порядка. Теория решения проблем — это теория управления системой, а критическая — теория изменения системы.

Позже работы Р. Кокса охватили новые направления исследования. Он признал ошибки в своих ранних изданиях: пренебрежение к вопросам пола, окружающей среды и психологии. Попытки изучить мировой порядок должны учитывать, что мужчины и женщины по-разному интегрируются в мировую экономику, а также различное отношение людей к окружающей среде. В последующие годы внимание Р. Кокса привлекли вопросы о том, как глобальная система может функционировать негегемоническим, или плюралистическим, образом; как люди, которые имеют разные представления о функционировании этого мира и о действиях, требующихся от них, создают систему для гуманного глобального управления.

Самым значительным вкладом Р. Кокса в ГПЭ стала разработка критического подхода к системе международного порядка, а также вопроса о том, как можно достичь более уравновешенной и устойчивой системы. Это привело его к несогласию с нормативными и практическими выводами экономического либерализма и экономического национализма.

3. Сравнительный анализ политики протекционизма и свободы торговли

Критерий	Протекционизм	Свобода торговли
Основная задача	Ослабление иностранной конкуренции на внутреннем рынке	Устранение препятствий для конкуренции национальных товаров на зарубежном рынке, развитие конкуренции на внутреннем рынке
Основная сфера применения	Внутренний рынок	Внутренний рынок и зарубежные рынки
Механизм действия	Ограничение доступа на внутренний рынок	Обеспечение доступа на зарубежный рынок
Условия применения	Низкая конкурентоспособность национальной экономики	Конкурентоспособная экономика

Критерий	Протекционизм	Свобода торговли
Методы и инструменты регулирования	Тарифные и нетарифные торговые ограничения	Двусторонние и многосторонние торговые соглашения об ослаблении торговых ограничений
Воздействие на международную торговлю	Препятствует расширению	Способствует расширению
Развитие конкуренции	Ослабление конкуренции на внутреннем рынке; улучшение конкурентных позиций национальных предприятий на внутреннем рынке	Усиление конкуренции на внутреннем и зарубежных рынках; улучшение конкурентных позиций национальных предприятий на зарубежных рынках
Распределение преимуществ	В пользу наименее конкурентоспособных предприятий, в доходную часть государственного бюджета	В пользу наиболее конкурентоспособных отраслей, предприятий и потребителей
Распределение бремени	Наиболее конкурентоспособные отрасли и предприятия, потребители	Отдельные наименее конкурентоспособные отрасли и предприятия
Характер трудностей в случае негативных проявлений	Полное лишение выгод от участия в международном разделении труда	Для неконкурентоспособных отраслей и предприятий потери ощущаются очень сильно; с ростом конкурентоспособности компенсируются и преодолеваются сравнительно легко
Организационные проблемы	Необходимы развитая система исполнительных органов; опыт и квалифицированные кадры для реализации системы торговых ограничений и проведения переговоров по разрешению торговых конфликтов	Необходимы знания и опыт квалифицированного ведения торговых переговоров, защиты национальных производителей от недобросовестной конкуренции
Правовая база	Развитые национальное законодательство, правовые механизмы разрешения торговых конфликтов	Развитая международная договорно-правовая база

Источник: *Давыденко Е. Л.* Внешнеторговая политика малой экономики в условиях либерализации международной торговой системы. Минск, 2008. С. 25–26.

4. Международные торговые организации

Организация	Год создания	Цели
Генеральное соглашение по тарифам и торговле (с 1995 г. – Всемирная торговая организация)	1947	Содействие развитию и либерализации международных торговых отношений путем ликвидации таможенных ограничений; устранение всех форм дискриминации в международной торговле
Конференция ООН по торговле и развитию	1964	Поощрение международной торговли, прежде всего между развитыми и развивающимися странами; разработка рекомендаций по вопросам развития международных экономических отношений; согласование политики правительств и региональных экономических группировок в торговле, а также связанных с ней аспектов экономического развития; координация деятельности других учреждений ООН по международной торговле
Международная таможенная организация	1952	Разработка и установление единых таможенных правил в целях ускорения мирового товарооборота; унификация и облегчение перемещения товаров и физических лиц через таможенные границы при обеспечении контрольных и фискальных функций таможни
Международная торговая палата	1919	Содействие развитию предпринимательства в мире путем поощрения торговли, инвестиций и открытых рынков, свободного движения капиталов; принятие мер в экономической и правовой сферах в целях содействия гармоничному развитию и свободе международной торговли; защита системы частного предпринимательства

5. Этапы (раунды) переговоров в рамках ГАТТ/ВТО

Раунд ВТО	Год/ Период	Количество стран- участников	Результаты
Гаванский	1947	23	ГАТТ вступил в силу; снижение тарифов
Аннесинский	1949	13	Снижение тарифов
Торквейский	1950	34	Снижение тарифов
Женевский	1956	22	Снижение тарифов; выработка стратегии по отношению к развивающимся странам, улучшение их позиций как членов соглашения
Раунд Дил-лона	1960–1961	45	Снижение тарифов
Раунд Кен-неди	1962–1967	48	Снижение тарифов впервые на повсеместной основе, а не по конкретным товарам; антидемпинговое соглашение (отвергнуто Конгрессом США)
Токийский	1973–1979	99	Снижение тарифов на промышленные товары; снижение нетарифных торговых барьеров; расширение системы ГАТТ
Уругвайский	1986–1994	125	Снижение тарифов; нетарифные меры; создание ВТО как замены ГАТТ
Дохийский	2002 – настоящее время	164	Балийский пакет реформ (2013): упрощение таможенных правил; сокращение субсидий; расширение помощи развивающимся странам и облегчение доступа к мировым рынкам для бедных стран

6. Обороты топ-100 ТНК мира и ВВП стран *

Рей- тинг	Компания или государство	ВВП или оборот, млрд долл.	Рей- тинг	Компания или государство	ВВП или оборот, млрд долл.
1	США	19 390	26	Бельгия	495
2	Китай	12 014	27	Таиланд	455
3	Япония	4872	28	Иран	432
4	Германия	3685	29	Австрия	417
5	Великобритания	2625	30	Норвегия	396
6	Индия	2611	31	ОАЭ	377
7	Франция	2584	32	Нигерия	376
8	Бразилия	2055	33	Израиль	351
9	Италия	1938	34	State Grid	349
10	Канада	1652	35	ЮАР	349
11	Республика Корея	1538	36	Гонконг	341
12	Россия	1527	37	Ирландия	334
13	Австралия	1380	38	Sinopec Group	327
14	Испания	1314	39	China National Petroleum	> 24
15	Мексика	1149	40	Дания	325
16	Индонезия	1015	41	Сингапур	324
17	Турция	849	42	Малайзия	315
18	Нидерланды	826	43	Филиппины	314
19	Саудовская Аравия	684	44	Royal Dutch Shell	312
20	Швейцария	679	45	Колумбия	309
21	Аргентина	638	46	Пакистан	304
22	Тайвань	579	47	Чили	277
23	Швеция	539	48	ToyotaMotor	265
24	Польша	525	49	Бангладеш	261
25	Walmart	500	50	Volkswagen	260

Рей- тинг	Компания или государство	ВВП или оборот, млрд долл.	Рей- тинг	Компания или государство	ВВП или оборот, млрд долл.
51	Финляндия	253	73	Amazon.com	177
52	ВР	245	74	Катар	166
53	Exxon Mobil	244	75	EXOR Group	162
54	Berkshire Hathaway	242	76	Казахстан	161
55	Египет	237	77	AT&T	161
56	Apple	229	78	General Motors	157
57	Вьетнам	220	79	Ford Motor	157
58	Португалия	218	80	China State Construction Engineering	156
59	Перу	215	81	Hon Hai Precision Industry	155
60	Чешская Респу- блика	213	82	Amerisource Bergen	153
61	Samsung Electronics	212	83	Industrial & Commercial Bank of China	153
62	Румыния	211	84	Венгрия	152
63	Венесуэла	210	85	AXA	149
64	McKesson	208	86	Total	149
65	Glencore	205	87	Ping An Insurance	144
66	Новая Зеландия	201	88	HondaMotor	139
67	Unined Health Group	201	89	China Construction Bank	139
68	Греция	201	90	Trafigura Group	136
69	Ирак	198	91	Chevron	135
70	Daimler	185	92	Cardinal Health	130
71	CVS Health	185	93	Costco	129
72	Алжир	178	94	SAIC Motor	129

Рей- тинг	Компания или государство	ВВП или оборот, млрд долл.	Рей- тинг	Компания или государство	ВВП или оборот, млрд долл.
95	Verizon	126	98	Kroger	123
96	Ангола	124	99	Agricultural Bank of China	122
97	Allianz	124	100	General Electric	122

* По данным 2018 г.

Источники: ВВП стран мира [Электронный ресурс]. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.PP.KD> (дата обращения: 21.10.2021); Обороты компаний [Электронный ресурс]. URL: <https://fortune.com/global500> (дата обращения: 21.10.2021).

7. Сто крупнейших нефинансовых ТНК по отраслям и экономикам

Отрасль	2012 г.	2017 г.	Страна	2012 г.	2017 г.
Добыча полезных ископаемых, нефтедобыча и переработка	19	13	США	24	20
Автомобиле- и самолетостроение	13	13	Великобритания	17	14
Фармацевтика	10	12	Франция	13	12
Коммунальные предприятия	10	9	Германия	9	11
Оптовая и розничная торговля	10	6	Япония	9	11
Пищевая, табачная отрасль	9	8	Нидерланды	6	5
Техника	7	15	Ирландия	—	4
Телекоммуникации	6	7	Другие развитые страны	22	23
Другие отрасли	12	13	Развивающиеся страны	7	8
Другие услуги	4	4	Китай	3	4
<i>Всего</i>	100	100	<i>Всего</i>	100	100

Источник: Шутаева Е. А., Побирченко В. В. Транснациональные корпорации в условиях системной трансформации глобальной экономики // Уч. зап. Крым. федер. ун-та им. В. И. Вернадского. Экономика и упр. 2019. Т. 5 (71), № 3. С. 165–177.

8. Крупнейшие нефинансовые государственные ТНК, ранжированные по величине иностранных активов, 2016 г.

Ranking by foreign assets	TNI	Corporation	Home economy	Industry	State ownership, %	Assets		Sales		Employment		TNI, %
						Foreign	Total	Foreign	Total	Foreign	Total	
1	7	Volkswagen Group	Germany	Motor vehicles	20	197 254	431 888	192 093	240 366	346 715	626 715	60,3
2	12	Enel SpA	Italy	Electricity, gas and water	23,6	111 240	164 010	37 622	75 898	30 124	62 080	55,3
3	10	Eni SpA	Italy	Petroleum refining and related industries	25,8	106 408	131 280	35 510	61 690	12 626	33 536	58,8
4	8	Deutsche Telekom AG	Germany	Telecom munications	17,4	102 176	156 514	53 588	80 866	106 972	218 341	60,2
5	23	EDF SA	France	Electricity, gas and water	84,6	84 508	296 869	17 923	78 773	25 142	154 808	22,5
6	13	Engie	France	Electricity, gas and water	32	77 809	167 070	46 125	73 724	80 439	153 090	53,9
7	22	China National Offshore Oil Corp (CNOOC)	China	Mining, quarrying and petroleum	100	66 673	179 228	17 761	67 789	8 979	110 200	23,8

Окончание прил. 8

Ranking by foreign assets	TNI	Corporation	Home economy	Industry	State ownership, %	Assets		Sales		Employment		TNI, %
						Foreign	Total	Foreign	Total	Foreign	Total	
8	4	Airbus Group NV	France	Aircraft	11,1	66 490	117 142	50 010	73 660	85 819	133 782	62,9
9	15	Orange SA	France	Telecom munications	13,5	62 623	99 787	24 283	45 268	58 399	155 202	51,3
10	21	Nippon Telegraph & Telephone Corp	Japan	Telecom munications	32,4	59 580	187 251	13 749	96 218	77 000	241 450	26
11	20	Statoil ASA	Norway	Petroleum Refining and related industries	67	58 995	104 530	10 190	45 688	2 505	20 539	30,3
12	2	Renault SA	France	Motor vehicles	15	49 381	107 624	43 451	56 691	100 473	124 849	67,7
13	18	Petronas – Petroleum Nasional Bhd	Malaysia	Mining, quarrying and petroleum	60,6	47 912	139 868	46 459	63 322	10 630	53 149	42,5
14	17	China COSCO Shipping C orp Ltd	China	Transport and storage	100	43 076	55 642	15 104	22 965	5 114	82 708	49,8
15	16	Vale SA	Brazil	Mining, quarrying and petroleum	Golden shares	37 413	99 157	25 123	27 161	15 527	73 062	50,5

16	24	China Minmetals Corp	China	Metals and metal products	100	35 165	107 933	16 221	68 413a	15 082	240 000	20,9
17	11	Inpex Corp	Japan	Mining, quarrying and petroleum	19	32 434	38 898	3 859	8 417	1 567	3 449	58,2
18	3	Deutsche Post AG	Germany	Transport and storage	24,9	29 820	40 366	43 615	63 430	297 036	508 036	67
19	5	Japan Tobacco Inc	Japan	Tobacco	33,4	28 130	40 527	11 742	20 371	26 100	44 667	61,8
20	1	OMV AG	Austria	Petroleum Refining and related industries	31,5	27 542	33 848	15 905	21 308	19 113	22 544	80,3
21	14	Sabic – Saudi Basic Industries Corp	Saudi Arabia	Chemicals and allied products	70	22 870	87 525	26 141	39 490	25 391	40 000	51,9
22	25	China State Construction Engineering Corp Ltd (CSCEC)	China	Construction	100	25 472	165 740	9 717	140 099	37 112	241 474	12,6
23	9	Vattenfall AB	Sweden	Electricity, gas and water	100	24 430	45 161	11 846	17 833	11 251	19 935	59

Источник: World investment report 2017: transnational corporations, extractive industries and development [Electronic resource] / UNCTAD. URL: http://unctad.org/Sections/dite_dir/docs/WIR2017/WIR17_tab24.xlsx (date of access: 18.05.2018).

9. Страны в соответствии с индексом человеческого развития, скорректированным с учетом неравенства

Место по ИЧРН	Страна	ИЧРН	ИЧР	Место по ИЧР
1	Исландия	0,878	0,935	6
2	Норвегия	0,876	0,953	1
2	Япония	0,876	0,909	18
4	Швейцария	0,871	0,944	2
5	Финляндия	0,868	0,92	15
6	Швеция	0,864	0,933	7
7	Германия	0,861	0,936	5
7	Австралия	0,861	0,939	3
9	Дания	0,86	0,929	11
10	Нидерланды	0,857	0,931	10
11	Ирландия	0,854	0,938	4
12	Канада	0,852	0,926	12
13	Словения	0,846	0,896	24
13	Новая Зеландия	0,846	0,917	16
15	Чехия	0,84	0,888	26
16	Бельгия	0,836	0,916	17
17	Великобритания	0,835	0,922	14
17	Австрия	0,835	0,908	19
19	Сингапур	0,816	0,932	9
20	Люксембург	0,811	0,904	20
21	Гонконг	0,809	0,933	7
22	Франция	0,808	0,901	23
23	Мальта	0,805	0,878	28
24	Словакия	0,797	0,855	34
24	США	0,797	0,924	13
26	Эстония	0,794	0,871	29
27	Израиль	0,787	0,903	21
27	Польша	0,787	0,865	32
29	Республика Корея	0,773	0,903	21
30	Венгрия	0,772	0,838	38
31	Италия	0,771	0,88	27
32	Кипр	0,769	0,869	31
33	Латвия	0,759	0,847	35
34	Литва	0,757	0,858	33

Место по ИЧРН	Страна	ИЧРН	ИЧР	Место по ИЧР
35	Хорватия	0,756	0,831	39
36	Беларусь	0,755	0,808	45
37	Испания	0,754	0,891	25
38	Греция	0,753	0,87	30
39	Черногория	0,741	0,814	42
40	Россия	0,738	0,816	41
41	Казахстан	0,737	0,8	47
42	Португалия	0,732	0,847	35
43	Румыния	0,717	0,811	44
44	Чили	0,71	0,843	37
44	Болгария	0,71	0,813	43
46	Иран	0,707	0,798	49
46	Аргентина	0,707	0,825	40
48	Албания	0,706	0,785	55
49	Украина	0,701	0,751	69
50	Уругвай	0,689	0,804	46
51	Маврикий	0,683	0,79	52
52	Грузия	0,682	0,78	56
53	Азербайджан	0,681	0,757	62
54	Армения	0,68	0,755	64
55	Турция	0,669	0,791	51
55	Барбадос	0,669	0,8	47
57	Сербия	0,667	0,787	54
58	Шри-Ланка	0,664	0,77	58
59	Северная Македония	0,661	0,757	62
60	Коста-Рика	0,651	0,794	50
61	Босния и Герцеговина	0,649	0,768	59
62	Китай	0,643	0,752	67
63	Монголия	0,639	0,741	73
64	Таиланд	0,636	0,755	64
64	Венесуэла	0,636	0,761	60
66	Молдавия	0,627	0,7	84
67	Панама	0,623	0,789	53
68	Сент-Люсия	0,622	0,747	71
69	Иордания	0,617	0,735	75
70	Мексика	0,609	0,774	57
71	Ямайка	0,608	0,732	77

Место по ИЧРН	Страна	ИЧРН	ИЧР	Место по ИЧР
72	Перу	0,606	0,75	70
72	Киргизия	0,606	0,672	94
74	Эквадор	0,603	0,752	67
75	Алжир	0,598	0,754	66
76	Палестина	0,583	0,686	91
77	Доминиканская Республика	0,581	0,736	74
78	Бразилия	0,578	0,759	61
79	Туркмения	0,575	0,706	81
80	Филиппины	0,574	0,699	85
80	Вьетнам	0,574	0,694	88
82	Тунис	0,573	0,735	75
83	Колумбия	0,571	0,747	71
84	Индонезия	0,563	0,694	88
85	Таджикистан	0,562	0,65	97
86	Суринам	0,557	0,72	78
87	Белиз	0,55	0,708	80
88	Мальдивы	0,549	0,717	79
89	Ирак	0,546	0,685	92
90	Габон	0,545	0,702	82
91	Гайана	0,532	0,654	96
92	Сальвадор	0,524	0,674	93
93	Парагвай	0,522	0,702	82
94	Боливия	0,514	0,693	90
95	Никарагуа	0,507	0,658	95
96	Вануату	0,499	0,603	106
97	Египет	0,493	0,696	87
98	Сан-Томе и Принсипи	0,473	0,589	110
99	Камбоджа	0,469	0,582	113
99	Республика Конго	0,469	0,606	105
101	Индия	0,468	0,64	100
102	Гватемала	0,467	0,65	97
102	ЮАР	0,467	0,699	85
104	Мьянма	0,466	0,578	115
105	Бангладеш	0,462	0,608	104
106	Гондурас	0,459	0,617	102
107	Восточный Тимор	0,452	0,625	101
108	Бутан	0,446	0,612	103

Место по ИЧРН	Страна	ИЧРН	ИЧР	Место по ИЧР
109	Лаос	0,445	0,601	107
110	Кения	0,434	0,59	109
111	Непал	0,427	0,574	116
112	Намибия	0,422	0,647	99
113	Гана	0,42	0,592	108
114	Свазиленд	0,414	0,588	111
115	Танзания	0,404	0,538	119
116	Ангола	0,393	0,581	114
117	Замбия	0,388	0,588	111
118	Пакистан	0,387	0,562	117
119	Мадагаскар	0,385	0,519	124
120	Уганда	0,37	0,516	125
121	Руанда	0,367	0,524	121
122	Камерун	0,366	0,556	118
123	Лесото	0,359	0,52	122
124	Афганистан	0,35	0,498	131
125	Мавритания	0,348	0,52	122
126	Нигерия	0,347	0,532	120
127	Того	0,344	0,503	128
128	Сенегал	0,34	0,505	127
129	Малави	0,332	0,477	134
130	Эфиопия	0,331	0,463	136
131	Судан	0,328	0,502	130
132	Бенин	0,326	0,515	126
133	Демократическая Республика Конго	0,319	0,457	139
134	Кот-д'Ивуар	0,311	0,492	133
135	Йемен	0,308	0,452	141
136	Гвинея	0,306	0,459	138
136	Джибути	0,306	0,476	135
138	Гаити	0,304	0,498	131
139	Либерия	0,298	0,435	143
140	Мозамбик	0,294	0,437	142
141	Гамбия	0,289	0,46	137
142	Буркина-Фасо	0,288	0,423	145
143	Мали	0,282	0,427	144
144	Бурунди	0,278	0,417	147

Место по ИЧРН	Страна	ИЧРН	ИЧР	Место по ИЧР
145	Гвинея-Бисау	0,276	0,455	140
146	Коморы	0,275	0,503	128
147	Сьерра-Леоне	0,266	0,419	146
148	Нигер	0,25	0,354	151
149	Чад	0,249	0,404	148
150	Южный Судан	0,247	0,388	149
151	ЦАР	0,212	0,367	150

* По данным 2016 г.

Источник: Human Development Report, 2017 [Electronic resource]. URL: <http://hdr.undp.org/en/year/2017> (date of access: 30.11.2021).

10. Основные интеграционные объединения (начало XXI в.)

Форма интеграции	Название (год образования)	Страны-члены (их количество)
Зоны свободной торговли	Североамериканская зона свободной торговли – НАФТА (1994); с 2020 г. – United States – Mexico – Canada Agreement (USMCA)	США, Канада, Мексика (3)
	Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество – АТЭС (1984)	Австралия, Бруней, Вьетнам, Сянган (специальный административный район Китая), Индонезия, Канада, Китай, Республика Корея, Малайзия, Мексика, Новая Зеландия, Папуа-Новая Гвинея, Перу, Российская Федерация, Сингапур, США, остров Тайвань, Таиланд, Филиппины, Чили, Япония (21)
	Ассоциация государств Юго-Восточной Азии – АСЕАН (1967)	Бруней, Вьетнам, Индонезия, Камбоджа, Лаос, Мьянма, Малайзия, Филиппины, Сингапур, Таиланд (10)
	Европейская ассоциация свободной торговли – ЕАСТ (1960)	Исландия, Лихтенштейн, Норвегия, Швейцария (4)

Форма интеграции	Название (год образования)	Страны-члены (их количество)
	Латиноамериканская ассоциация интеграции – ЛАИ (1980)	Аргентина, Боливия, Венесуэла, Бразилия, Колумбия, Куба, Мексика, Парагвай, Перу, Чили, Уругвай, Эквадор (12)
Таможенный Союз	Южно-Африканский таможенный союз (1969)	Ботсвана, Лесото, Намибия, Свазиленд, ЮАР (5)
	Таможенный союз Европейского экономического союза (2010)	Россия, Беларусь, Казахстан, Армения, Киргизия (5)
Общие рынки	Общий рынок стран Южной Америки – МЕРКОСУР (1991)	Аргентина, Бразилия, Венесуэла, Парагвай, Уругвай (5)
	Центрально-Американский общий рынок (1960)	Коста-Рика, Сальвадор, Гватемала, Гондурас, Никарагуа (5)
	Андский общий рынок (Андское сообщество наций, Андская группа) (1969)	Боливия, Венесуэла, Колумбия, Перу, Эквадор (5)
	Карибское сообщество и Карибский общий рынок (1973)	Антигуа и Барбуда, Багамы, Барбадос, Белиз, Доминика, Гренада, Гайана, Гаити, Монтсеррат (Британия), Сент-Китс и Невис, Сент-Люсия, Сент-Винсент и Гренадины, Суринам, Тринидад и Тобаго, Ямайка (15)
	Общий рынок Восточной и Южной Африки (1993)	Бурунди, Коморы, Демократическая Республика Конго, Джибути, Египет, Кения, Ливия, Маврикий, Мадагаскар, Малави, Руанда, Свазиленд, Сейшельские Острова, Судан, Уганда, Замбия, Зимбабве, Эритрея, Эфиопия (19)
Экономические союзы	Европейский союз – ЕС (1957)	Бельгия, ФРГ, Италия, Люксембург, Нидерланды, Франция (1958); Великобритания, Ирландия и Дания (1973); Греция (1981); Испания и Португалия (1986); Австрия, Финляндия и Швеция (1995); Эстония, Венгрия, Польша, Чехия, Словения, Кипр, Литва, Словакия, Латвия, Мальта (2004); Болгария, Румыния (2007) (27)

Форма интеграции	Название (год образования)	Страны-члены (их количество)
	Бенилюкс (1958)	Бельгия, Нидерланды, Люксембург (3)
	Совет по сотрудничеству арабских стран Персидского залива (1981)	Бахрейн, Катар, Кувейт, Оман, ОАЭ, Саудовская Аравия (6)
	Ассоциация регионального сотрудничества Южной Азии (1985)	Бангладеш, Бутан, Индия, Мальдивы, Непал, Пакистан, Шри-Ланка (7)
	Союз арабского Магриба (1989)	Алжир, Ливия, Мавритания, Марокко, Тунис (5)
	Экономическое сообщество государств Западной Африки – ЭКОВАС (1975)	Бенин, Буркина-Фасо, Гамбия, Гана, Гвинея, Гвинея-Бисау, Кабо-Верде, Кот-д’Ивуар, Либерия, Мали, Нигер, Нигерия, Сенегал, Сьерра-Леоне, Того (15)
	Экономическое сообщество стран Великих озер (1976)	Бурунди, Демократическая Республика Конго, Руанда (3)
	Таможенный и экономический союз Центральной Африки (1964)	Габон, Камерун, Конго, Центрально-Африканская Республика, Чад, Экваториальная Гвинея (6)
	Союз Южно-Тихоокеанского регионального торгово-экономического сотрудничества (1981)	Австралия, Вануату, Кирибати, Маршалловы острова, Федеративные штаты Микронезии, Науру, Ниуэ, Новая Зеландия, Острова Кука, Палау, Папуа-Новая Гвинея, Самоа, Соломоновы острова, Тонга, Тувалу, Фиджи (16)
	Содружество Независимых Государств – СНГ (1991)	Армения, Азербайджан, Республика Беларусь, Грузия, Казахстан, Киргизия, Молдавия, Российская Федерация, Таджикистан, Туркменистан, Узбекистан, Украина (12)

Источники: Основные интеграционные объединения, начало XXI в. // Единая коллекция ЦОП : сайт. URL: <http://files.schoolcollection.edu.ru/dlrstore/00000c51-1000-4ddd-517d-3600483aebf5/@001419.htm> (дата обращения: 13.02.2021).

11. Образование и расширение Европейского союза

Год	Страна	Организация
1957	Бельгия, Франция, Германия, Италия, Люксембург, Нидерланды	Европейское экономическое сообщество
1973	Дания, Великобритания, Ирландия	Европейское сообщество (возникло в 1967 г. путем объединения Евратома, ЕОУС и ЕЭС)
1981	Греция	Европейское сообщество
1986	Испания, Португалия	Европейское сообщество
1995	Австрия, Финляндия, Швеция	Европейский союз (1993 г. Европейское сообщество сменило название на Европейский союз)
2004	Чехия, Венгрия, Польша, Словакия, Словения, Эстония, Латвия, Литва, Кипр, Мальта	Европейский союз
2007	Болгария, Румыния	Европейский союз
2013	Хорватия	Европейский союз

12. Политические институты Европейского союза

Политический институт	Функции
Президент Европейской комиссии	Глава государства ЕС. Возглавляет Европейскую комиссию и представляет ЕС перед другими странами
Европейская комиссия	Исполнительная власть ЕС, во многом играющая ту же роль, что и Кабинет министров в США или Великобритании. Выступает с законодательными инициативами, после утверждения Советом министров контролирует их исполнение, управляет программами ЕС и представляет ЕС в экономических отношениях с другими странами или международными организациями
Совет министров	Основной законотворческий орган ЕС, состоящий из одного представителя от каждой страны-члена. Может принять или отклонить законодательство, предложенное Европейской комиссией, но не может самостоятельно разработать законодательство
Европейский совет	Заседание глав государств и правительств ЕС. Встречи на высшем уровне Совета проводятся не реже одного раза в шесть месяцев страной, председательствующей в Совете министров

Политический институт	Функции
Европейский парламент	Единственный орган ЕС, члены которого напрямую избираются гражданами его государств-членов. Недавно стал только консультативным органом, получившим новое влияние в соответствии с Договором о Европейском союзе. Комитеты Европарламента рассматривают законодательство, предложенное Европейской комиссией, и могут предлагать поправки к законодательству, прежде чем представлять его Совету министров. Европарламент может наложить вето на предложение после того, как оно поступит в Совет министров, если он не согласен с позицией Совета
Европейский суд	Верховный суд ЕС, состоящий из 15 судей, которые назначаются на шестилетний срок. Рассматривает споры между правительствами государств-членов, а также институтами и учреждениями ЕС; апелляциями против правил или решений ЕС
Европейский центральный банк	Центральный банк ЕС (главный валютный орган), созданный после решения о принятии евро. Существует исполнительный совет, назначенный на восьмилетний срок, и правительственный совет, который включает исполнительный совет и руководителей всех центральных банков стран-членов ЕС

13. Исторические типы мирового порядка¹

<...> Наиболее распространенные типологии мирового порядка – топонимическая, полюсная и смешанная.

Первая из них, топонимическая, включает исторически складывающиеся миропорядки, именуемые по месту подписания документов, определявших их основные принципы. Различают Вестфальский, Венский, Версальский и Ялтинско-Потсдамский миропорядки.

Первый из перечисленных в строгом смысле миропорядком не был, поскольку Вестфальские мирные договоры (1648 г.), положившие конец Тридцатилетней войне в Западной Европе, лишь установили границы национальных государств и закрепили принцип национально-государственного суверенитета в качестве доминирующего в международных отношениях.

¹Сирота Н. М. Мировая политика и международные отношения : учебник. М., 2021. Гл. 3. С. 82–122.

Согласно полюсной типологии, мировые порядки подразделяются в зависимости от количества полюсов на однополюсные, двухполюсные (биполярные) и многополюсные. Такой типологии придерживаются многие американские исследователи.

Смешанная типология мировых порядков совмещает оба подхода и представляется самой продуктивной.

В XIX–XX веках организация международных отношений осуществлялась в рамках последовательно сменявших друг друга мировых порядков:

- Венского (в чистом виде в 1815–1825 гг., а с учетом попыток его восстановить – до создания Германской империи в 1871 г.);
- Версальского (1918–1938);
- Ялтинско-Потсдамского (1945–1991).

Венский миропорядок («европейский концерт») явился результатом поражения Наполеона и восстановления монархических порядков в Европе. В 1814–1815 гг. в Вене на международном конгрессе между тремя монархами (Австрии, Пруссии и России) была достигнута договоренность о послевоенном разделе Европы и создании Священного союза для сохранения феодальных порядков. Позднее в него вошли Британия и Франция. Влияние возникшей коалиции распространялось от Атлантического до Тихого океана.

Священный союз фактически налагал на входящие в него державы ряд регулирующих их поведение обязательств, создавая тем самым институциональную основу для достижения компромиссов. В результате в течение нескольких десятилетий Европа была избавлена от прямых столкновений великих держав.

Однако противоречия между участниками Священного союза уже во второй половине XIX в. послужили причиной его распада. К концу столетия в Европе сформировались две военно-политические группировки – Тройственный союз и Антанта, которые в начале XX в. развязали мировую войну.

Первой попыткой продвижения человечества к миропорядку, который отвечал бы потребностям XX в., было создание Версальской системы, подведшей черту под Первой мировой войной. В основу ее изначальной модели были положены гуманные установки, содержащиеся в 14 принципах послевоенного урегулирования, сформулированных американским президентом В. Вильсоном. В частности, им были предложены такие принципы, как отказ от тайной дипломатии; моральность внешнеполитической деятельности и дипломатии; сокращение вооружений до минимума, обеспечивающего национальную безопасность; создание международного органа под названием «Лига Наций», который гарантировал бы политическую независимость и территориальную целостность государств.

Версальская система внесла определенный позитивный вклад в урегулирование противоречий и конфликтов межвоенного периода. Однако ряд обстоятельств существенно ограничивал ее деятельность.

Во-первых, Версальская система охватывала преимущественно богатую и развитую часть мира. Большинство же государств, находившихся в колониальной зависимости, оставалось на периферии мировой политики. Более того, эта система, по существу, узаконивала и закрепляла колониальную зависимость народов.

Во-вторых, не всем государствам был предоставлен равный статус. Мир оказался разделенным на победителей (страны Антанты, США и их союзники) и побежденных (Германия, Россия, страны – преемницы Австро-Венгрии, Турция). Система, построенная на неравноправии государств, изначально была неустойчивой, а с точки зрения долгосрочной перспективы – нежизнеспособной. Она распалась с началом Второй мировой войны.

После разгрома государств оси Берлин – Рим – Токио была предпринята новая попытка создания действенной модели миропорядка, известной как Ялтинская система. Она включала широкий круг участников и не создавала таких преград для преодоления колониальной зависимости, как Версальская. Вместе с тем и в рамках этой системы было воспроизведено деление государств на победителей и побежденных.

Экономическая часть международного взаимодействия регулировалась Бреттон-Вудскими соглашениями, подписанными в 1944 г. 44 государствами, включая СССР. Этими соглашениями была создана стабильная финансовая система, стимулировавшая развитие торговли между ее участниками.

Первоначально задуманный миропорядок основывался на гегемонии «большой тройки» (США, СССР и Великобритания), но с началом в 1948 г. холодной войны возникла иная структура «центров силы» – биполярная.

Мировой порядок, сложившийся после Второй мировой войны, отличали следующие особенности.

Во-первых, четкое разделение мира на две соперничающие социальные системы, находившиеся в состоянии перманентной конфронтации, взаимных угроз и гонки вооружений. Раскол мира нашел отражение в постоянном наращивании военной мощи сверхдержав – США и СССР, институционализировался в противостоянии военно-политических блоков – Североатлантического (НАТО) и Организации Варшавского договора (ОВД) и в политико-экономических союзах. Он прошел по «центру» и по «периферии» международной системы.

Во-вторых, постепенное ослабление жесткой структурированности двухполюсного мира в результате укрепления экономического и военного потенциала таких государств, как Китай, Япония и Германия, претендовавших на соответствующее политическое влияние. Следствием фор-

мирования новых «центров силы» явилось совмещение двухполюсности и многополюсности.

В-третьих, функционирование Организации Объединенных Наций и ее специализированных учреждений, отражавшее объективную потребность в регулировании международных отношений и формировании мирового сообщества. Вместе с тем ООН не смогла в полной мере выполнить возлагавшуюся на нее миссию поддержания мира и обеспечения международной стабильности. В результате существовавший миропорядок в своих основных измерениях проявлялся как противоречивый и неустойчивый, вызывавший обеспокоенность мирового сообщества.

В-четвертых, относительно независимая деятельность межгосударственных организаций, позиционировавших себя как равноудаленные от блоков, возглавлявшихся сверхдержавами, и провозгласивших стремление к установлению более справедливого миропорядка (например, Движение неприсоединения, «Группа 77», занимавшиеся проблемами деколонизации и улучшения экономических условий для развивающихся государств). Функционирование таких организаций делало биполярный миропорядок отчасти многополярным.

В-пятых, невиданная прежде (по крайней мере на глобальном уровне) институционализация межгосударственного взаимодействия, придававшая миропорядку устойчивость.

В-шестых, осознание лидерами великих держав катастрофичности ядерного конфликта приучало к сдержанности во внешнеполитическом поведении, избирательному и дозированному применению силы. Опасность взаимного уничтожения создавала предпосылки для совершенствования переговорной культуры, формирования стратегий компромисса, регулирования международных отношений в рамках права.

Мировой порядок, утвердившийся на основе решений Ялтинской и Потсдамской конференций, регулировал международные отношения вплоть до распада СССР в 1991 г. Созданные в соответствии с Бреттон-Вудскими соглашениями межправительственные организации (МВФ, Мировой банк, ГАТТ – ВТО) функционируют и в настоящее время.

После окончания холодной войны человечество вступило в период поиска новой модели миропорядка, который по основным параметрам отличался бы от предыдущего, основывавшегося на балансе сил и государственном суверенитете как важнейших факторах обеспечения стабильности. Если еще недавно в международных отношениях господствовал политический реализм с характерной для него опорой на рациональные (преимущественно силовые) факторы, то постепенно стали заявлять о себе заложенные в восточном менталитете идеи гармонизации отношений на основе консенсуса и использования инструментария «мягкой» силы.

Таким образом, с начала XX в. в результате структурной перестройки сменилось несколько моделей глобального миропорядка. До Первой мировой войны господствовал полицентризм, где центрами силы были несколько держав, сопоставимых по своему потенциалу. Следующая модель начала формироваться в результате становления Советской России и возникновения ростков формационной биполярности. После Второй мировой войны начала быстро выстраиваться биполярная система (США — СССР). Распад Советского Союза и возвышение США на рубеже столетий имел результатом возникновение модели американского доминирования, трансформировавшейся в «плюралистическую однополярность» (А. Д. Богатуров). В настоящее время формируется пятая по счету модель миропорядка — полицентрическая. <...>

В конце 70-х гг. XX в. широкое распространение получило понятие «новый мировой порядок». Именно тогда в связи с валютно-финансовым и энергетическим кризисами, демографическим взрывом, дефицитом продовольствия в третьем мире и другими процессами, резко снизившими стабильность международной системы, авторитетные неправительственные организации (Римский клуб, Совет по изучению человечества и др.) с помощью методов математического моделирования пришли к выводу о необходимости трансформации существующего миропорядка в справедливый как для отдельных индивидов, так и государств. Главная цель такой трансформации виделась в «достижении достойной жизни и благосостояния для всех граждан мира» [Тинберген Я. Пересмотр международного порядка. М., 1980. С. 85]. <...>

Сформировавшаяся в 60—80-х гг. концепция нового мирового порядка была ориентирована на решение наиболее злободневных проблем человечества и в основном сохраняет свою актуальность в начале XXI в. Это:

- создание экологически и экономически здорового, социально ответственного порядка с равными правами для всех государств, принимающих его принципы и берущих на себя долю ответственности за его поддержание;
- защита международной системы от невежественной внутренней политики отдельных государств;
- нахождение надежных механизмов профилактики международных конфликтов;
- борьба с возможной преступной деятельностью государств на международной арене;
- охрана жизненно важных для человечества ценностей и достояния — земной атмосферы, пресной воды, климата, плодородия почв, генофонда живой природы, накопленных человечеством знаний и т. п.;
- нейтрализация угроз нового поколения (международный терроризм, трансграничная организованная преступность, наркотрафик, незаконная торговля оружием, отмывание денег).

Значительный вклад в разработку параметров нового мирового порядка и претворение их в практику межгосударственных отношений внесли такие политические деятели, как В. Брандт, И. Ганди, М. Горбачев, Ф. Миттеран, У. Пальме, Р. Рейган, Г. Шмидт и др. Проводившийся ими внешнеполитический курс во многом способствовал эволюции конфронтационного варианта биполярности в кооперационный, укреплению моральных основ мировой политики.

Прорыв в снижении уровня военно-политической конфронтации был осуществлен в 1986 г. на Конференции по мерам укрепления доверия, безопасности и разоружения в Стокгольме. В документе, принятом на конференции, стороны взяли на себя обязательство уведомлять друг друга о передвижениях и учениях войск в регионе от Атлантики до Урала с проверкой выполнения этого обязательства на местах инспекторами противоположной стороны. В том же году были совершены такие проверки. Складывались благоприятные условия для подписания новых соглашений о сокращении и ликвидации вооружений и формирования эффективного механизма контроля за их выполнением.

В новой атмосфере доверия и сотрудничества произошли тектонические сдвиги в мировой политике. Достижением перестройки стало ослабление напряженности в отношениях с Соединенными Штатами. В Европе был инициирован курс на консолидацию стран континента — создание «общеевропейского дома». Народы Центральной и Восточной Европы получили возможность самостоятельного выбора пути и определения своего будущего, произошло воссоединение Германии. Перестройка дала мощный импульс позитивному развитию отношений между СССР и многими малыми странами Европы. Перед мировым сообществом открылась перспектива преодоления блоковой политики, разделившей мир на враждующие сегменты, и перехода к политике доверия, дающей возможность создать основы системы коллективной безопасности глобального мира.

Новая внешняя политика помогла разрешить ряд сложных проблем в Азии и Африке. Качественно улучшились отношения с Китаем. Приобрели дружественную форму отношения с Индией и рядом других стран третьего мира. Были урегулированы региональные конфликты (вывод советских войск из Афганистана, предоставление независимости Намибии, ликвидация режима апартеида в ЮАР).

Впервые удалось реально начать процесс разоружения. Вехами на этом пути были: Договор о ликвидации ракет средней и меньшей дальности (Вашингтон, декабрь 1987 г.), Договор об обычных вооруженных силах в Европе (Париж, ноябрь 1990 г.), Договор о сокращении и ограничении

стратегических наступательных вооружений (Москва, июль 1991 г.). Переход от разорительной гонки вооружений к их сокращению существенно уменьшил угрозу ядерной катастрофы. <...>

Таким образом, новый мировой порядок как альтернатива биполярному, определяемому противостоянием США и СССР, должен был базироваться на принципах международного права, равноправного сотрудничества всех стран, преимущественно политического урегулирования конфликтов с помощью международных институтов. <...>

С начала XXI в. сложились два основных подхода к проблеме формирования нового миропорядка и роли США в этом процессе. Американское экспертное сообщество ориентировано на реализацию стратегии глобального доминирования или лидерства США, которая обеспечила бы этой стране наиболее благоприятные и безопасные условия в мировой политике. Второй подход к проблеме будущего миропорядка, обозначенный рядом ведущих держав (Китай, Индия, Россия и др.), исходит из посыла о полицентричности мира как оптимальной модели взаимодействия конкурентов. Нередки и попытки синтеза обоих подходов в различных вариантах...

14. Цели саммитов G20

Саммит	Дата и место проведения	Цели
Первый	14–15 ноября 2008 г., Вашингтон (США)	Принятие мер по сдерживанию мирового экономического спада и стимулированию экономического роста мировой экономики
Второй	2 апреля 2009 г., Лондон (Великобритания)	Предотвращение глобальной рецессии, укрепление финансового сектора и недопущение протекционизма; принятие мер для перехода мировой экономики к устойчивому росту; изменение системы бонусов руководителям компаний; создание Совета по финансовой стабильности на базе Форума финансовой стабильности
Третий	24–25 сентября 2009 г., Питсбург (США)	Реализация активных мер по восстановлению экономического роста и созданию рабочих мест; принятие новой основы для прочного, устойчивого и сбалансированного роста; реформирование системы финансового регулирования и надзора

Саммит	Дата и место проведения	Цели
Четвертый	27 июня 2010 г., Торонто (Канада)	Принятие мер по преодолению мирового финансового кризиса; принятие обязательств государствами вдвое уменьшить бюджетный дефицит к 2013 г. и снизить или стабилизировать уровень долговых обязательств к 2016 г. (соотношение государственного долга к ВВП); предложение о введении специального налога на банковскую деятельность для создания дополнительного фонда стабилизации экономики
Пятый	11–12 ноября 2010 г., Сеул (Южная Корея)	Консенсус по обеспечению роста мировой экономики; рамочное соглашение по проведению структурных реформ для повышения уровня мирового спроса, создания новых рабочих мест; план по противодействию коррупции, борьбе с протекционизмом и реформированию международных финансовых организаций; обсуждение новой формулы расчета квот развивающихся стран в МВФ

15. Преимущества и недостатки G20

Преимущества	Недостатки
Расширение состава по сравнению с G8	Первостепенная инициатива США и ЕС
Объединение ресурсов G20, позволяющих решать глобальные задачи	Отсутствие единой платформы развивающихся стран
Расширение экспертного опыта при подготовке предложений и принятии решений	Недостаточный учет интересов развивающихся стран
Укрепление доверия между странами и готовность к поиску консенсуса	Отсутствие организационного механизма G20, гарантирующего практическое внедрение принятых решений
Направленность на практические решения	Недостаточный анализ фундаментальных проблем и системных трендов

Источник: *Бабурина О. Н.* Переход от теории гегемонистской стабильности к концепции коллективного управления мировым экономическим порядком как фактор отражения национальных приоритетов // Нац. интересы: приоритеты и безопасность. 2011. № 9 (102). С 25–33.

16. Интернет-ресурсы (сервисы) для слежения за экологическими проблемами планеты

Интернет-ресурс	Данные
Карта пожаров СКАНЭКС: https://fires.ru/	Территория горящих лесов, примерная площадь пожара, изменения и интенсивность
Леса мира: https://www.globalforestwatch.org/map	Потери леса за разные годы, прирост леса, охраняемые территории, биоразнообразие
Всемирный индекс качества воздуха: https://waqi.info/ru/	Качество воздуха в более чем 100 странах мира
Карта загрязнения океана пластиком: http://app.dumpark.com/seas-of-plastic-2/	Территории наибольшего скопления пластика в морях и океанах
Карта наводнений: http://flood.firetree.net/?ll=48.3416,14.6777&zoom=4	Города, подверженные затоплению, в случае поднятия уровня воды на 1 м и более
Климатическая машина времени: https://climate.nasa.gov/interactives/climate-time-machine/	Динамика таяния льдов Арктики, повышение уровня моря, изменения глобальной температуры и повышение концентрации углекислого газа
Климатические изменения: https://www.climatewatchdata.org/	Визуальные данные по выбросам парниковых газов, ранжированные по странам, отраслям и видам парниковых газов
Карта экологического следа: https://data.footprintnetwork.org/#/?/	Сведения о том, является страна экологическим донором или кредитором и какие страны оказывают максимальное негативное воздействие на окружающую среду
Карта озонового слоя: https://exp-studies.tor.ec.gc.ca/e/ozone/ozoneworld.htm	Толщина озонового слоя над определенной территорией и динамика изменений
Земля в режиме реального времени: https://climate.nasa.gov/earth-now/	Температура, концентрация углекислого, угарного газа, озона и водяного пара, уровень гравитационного поля, влажность почвы, уровень и соленость моря

||| СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
СПИСОК УСЛОВНЫХ ОБОЗНАЧЕНИЙ.....	11
Глава 1. ГЛОБАЛЬНАЯ ПОЛИТЭКОНОМИЯ КАК НАУКА.....	15
1.1. Понятие глобальной политической экономии. Предмет, специфика дисциплины и уровни анализа.....	15
1.2. Власть мир-экономики, типы власти и глобальные структуры.....	17
1.3. Основные научные школы, методология исследования и теоретические дискуссии	19
Глава 2. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ	32
2.1. История и теории международной торговли.....	32
2.2. Два типа торговой политики: свобода торговли и протекционизм. Традиции и новые аспекты в обосновании выбора торговой политики	42
2.3. Международные торгово-экономические организации и их роль в разрешении торговых противоречий	46
2.4. Торговля как инструмент внешней политики. Вопросы торговли между развитыми и развивающимися странами. Торговые санкции.....	49
2.5. Тенденции развития международной торговли и торговой политики. Эволюция форм в условиях научно-технологических и политических изменений.....	56
Глава 3. ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА КАК ОБЪЕКТИВНАЯ ЗАКОНОМЕРНОСТЬ. ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОМПАНИИ И ИХ РОЛЬ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ.....	65
3.1. Понятие транснационализации производства	65
3.2. Понятие и особенности транснациональной корпорации, ее формы	70
3.3. Последствия деятельности транснациональных корпораций: подходы к оценке.....	73
3.4. Место и роль транснациональных корпораций в глобальной экономике....	78
3.5. Прямые иностранные инвестиции. Проблема взаимодействия национальных государств и транснациональных корпораций	81
Глава 4. ГЛОБАЛЬНОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА: МЕЖДУНАРОДНОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА.....	93
4.1. Понятие и теории международного разделения труда	93
4.2. Международное разделение труда и международное разделение производственного процесса. Глобальные цепочки стоимости и их типы.....	95

4.3. Риски и выгоды участия стран в глобальных цепочках стоимости. Экономические и социальные последствия международного разделения производственного процесса	107
4.4. Тенденции в развитии международного разделения производственного процесса и глобальных цепочек стоимости	119
Глава 5. ГЛОБАЛЬНАЯ МОНЕТАРНАЯ СИСТЕМА.....	125
5.1. Глобальная мирохозяйственная система и деньги. Историко-теоретическая ретроспектива категории денег. Деньги как институт глобальной экономики	125
5.2. Мир денег и деньги мир-экономики: сосуществование и противоречие....	135
5.3. Социально-философский контекст денег и денежных отношений: глобальный подход	151
Глава 6. ГЛОБАЛЬНЫЕ ФИНАНСЫ	158
6.1. Финансовый аспект функционирования глобального политико-экономического пространства. Глобальные финансы как система	158
6.2. Эволюция глобальной финансовой системы	163
6.3. Эффект сознания в функционировании глобальных финансов	167
6.4. Внутренние и внешние эффекты результатов глобализации.....	170
6.5. Изменение конфигурации капитала в глобальной экономике. Политэкономические и социально-культурные последствия функционирования мировой финансовой системы	176
Глава 7. ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И РАЗВИТИЕ: ВОЗМОЖНОСТИ И ОГРАНИЧЕНИЯ.....	188
7.1. К вопросу о развитии стран и мира: постановка проблемы. Экономическое развитие и экономический рост	188
7.2. О путях экономического развития: теория и историческая реальность....	194
7.3. Наименее развитые страны Африки как мировая проблема: поиск путей развития	216
7.4. Модификация стратегий развития в условиях глобализации и глобальных цепочек стоимости: модернизация вместо индустриализации	218
7.5. Основные итоги, тенденции и перспективы развития	228
7.6. Институты содействия международному развитию	230
Глава 8. ПОЛИТЭКОНОМИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ.....	238
8.1. Экономическая интеграция в глобальном мире: постановка проблемы....	238
8.2. Объективные основания и предпосылки интеграции «расколотого» мира. Цели интеграции: мирохозяйственные аспекты и национальные проблемы	239
8.3. Типы и формы региональной экономической интеграции. Последствия интеграции: возможное и реальное	241

8.4. Модели интеграционных объединений	245
8.5. Влияние региональной интеграции на мировое хозяйство. Современные тенденции в международной экономической интеграции	257
Глава 9. ГЛОБАЛЬНАЯ МИР-СИСТЕМА, НАЦИОНАЛЬНЫЕ ХОЗЯЙСТВА И ПРОБЛЕМА УПРАВЛЕНИЯ	263
9.1. Понятие «глобальное управление» в современном мировом порядке. Подходы школ глобальной политэкономии к определению сущности глобального управления мировым порядком.....	263
9.2. Механизмы и правила глобального управления. Субъекты мирового порядка	264
9.3. Исторические типы и перспективы мирового порядка в контексте оптимизации интересов глобального управления	271
Глава 10. ПОЛИТЭКОНОМИЯ СОВРЕМЕННЫХ ГЛОБАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ.....	284
10.1. Глобальная политэкономия голода	284
10.2. Глобальная политэкономия и экология	301
10.3. Проблема войны и мира. Структура глобальной безопасности.....	315
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	334
ПРИЛОЖЕНИЯ	340

Учебное издание

Лаврухина Ирина Александровна
Лемещенко Петр Сергеевич

ГЛОБАЛЬНАЯ ПОЛИТЭКОНОМИЯ

Учебное пособие

Редактор *Т. С. Петроченко*
Художник обложки *Т. Ю. Таран*
Технический редактор *В. П. Явуз*
Компьютерная верстка *О. Ю. Шантарович*
Корректор *И. В. Сазонова*

Подписано в печать 30.09.2021. Формат 60×84/16. Бумага офсетная.
Печать цифровая. Усл. печ. л. 21,85. Уч.-изд. л. 22,12.
Тираж 50 экз. Заказ 315.

Белорусский государственный университет.
Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя,
распространителя печатных изданий № 1/270 от 03.04.2014.
Пр. Независимости, 4, 220030, Минск.

Республиканское унитарное предприятие
«Издательский центр Белорусского государственного университета».
Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя,
распространителя печатных изданий № 2/63 от 19.03.2014.
Ул. Красноармейская, 6, 220030, Минск.