МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ И ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА № 3 (11) 2017

ISSN 2410-7395
ISSN 2414-4649
(online)

Международный научно-практический журнал

Учредитель
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова»
(ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г. В. Плеханова»)

Журнал включен в Перечень рецензируемых научных изданий, рекомендуемых ВАК для публикации основных научных результатов диссертаций на соискание ученых степеней кандидата и доктора наук

Журнал включен в систему Российского индекса научного цитирования (РИНЦ)

Основан в 2015 г.
Свидетельство о регистрации ПИ № ФС 77-64669 от 22.01.2016 г.

Подписка по каталогу Агентства «Роспечать».
Подписной индекс 84388

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

В. И. Гришин, д-р экон. наук, проф. – председатель
А. В. Шишкин, д-р экон. наук, проф. – зам. председателя
Свобода Цирил, директор Пражской дипломатической академии (Чехия)
Ульрих Рюдигер, д-р наук, проф., ректор Университета г. Констанц (Германия)
Г. А. Короленок, д-р экон наук, проф. (Беларусь)
Роберт Земан, д-р наук (Чехия)
В. А. Шлямин., д-р экон. наук, проф.
Чжан Дюнь Юн, д-р экон. наук (КНР)

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Р. И. Хасбулатов, чл.-корр. РАН, д-р экон. наук, проф. – главный редактор
С. Д. Валентей, д-р экон. наук, проф.
М. В. Кулаков, д-р экон. наук, проф.
Л. Ф. Лебедева, д-р экон. наук, проф.
Липкова Людмила, д-р экон. наук, проф. (Словакия)
Б. В. Мусатов, д-р экон. наук, проф.
Ю. В. Пискулов, д-р экон. наук, проф.
Б. Н. Порфирьев, академик РАН, д-р экон. наук, проф.
А. В. Рыжакова, д-р техн. наук, проф.
И. Б. Стукалова, д-р экон. наук, проф.
С. В. Иванова, д-р экон. наук, проф.
А. В. Латышов – ответственный секретарь

При перепечатке материалов ссылка на журнал «Международная торговля и торговая политика» обязательна. Рукописи, не принятые к публикации, не возвращаются.
Мнение редакции и членов редколлегии может не совпадать с точкой зрения авторов публикаций.

© ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г. В. Плеханова», 2017

INTERNATIONAL TRADE AND TRADE POLICY № 3 (11) 2017

ISSN 2410-7395
ISSN 2414-4649
(online)

International Scientific Journal

Founder
The Federal State Budget Higher Educational Institution 'Plekhanov Russian University of Economics' (PRUE)

The journal is included in the List of leading scientific journals and publications of the Higher Attestation Board, publication in which is mandatory for defending PhD and Doctorate dissertations

The journal is included in the Russian index of scientific citing

Founded in 2015
The Certificate of Registration ПИ № ФС 77-64669 от 22.01.2016

Subscription by 'Rospechat' catalogue
Index 84388

EDITORIAL COUNCIL

Grishin V. I., D. Sc. (Economics), Professor, Chairman of the Council
Shishkin A. V., D. Sc. (Economics), Professor, Deputy Chairman of the Council
Svoboda Cyril, Director of the Diplomatic Academy in Prague (Czech Republic)
Ulrich Ruediger, Dr. of Science, Professor, Rector of the University of Konstanz (Germany)
Korolenok G. A., D. Sc. (Economics), Professor (Belarus)
Robert Zeman, Dr. of Science (Czech Republic)
Shlyamin V. A., D. Sc. (Economics), Professor
Junyong Zhang, D. Sc. (Economics) (PRC)

EDITORIAL BOARD

Khasbulatov R. I., Corresponding member of RAS, D. Sc. (Economics), Professor – Chief editor
Valentei S. D., D. Sc. (Economics), Professor
Kulakov M. V., D. Sc. (Economics), Professor
Lebedeva L. F., D. Sc. (Economics), Professor
Lipkova Ludmila, D. Sc. (Economics), Professor (Slovakia)
Musatov B. V., D. Sc. (Economics), Professor
Piskulov U. V., D. Sc. (Economics), Professor
Porphiriev B. N., D. Sc. (Economics), Professor, Academic of RAS
Ryzhakova A. V., D. Sc. (Technology), Professor
Stukalova I. B., D. Sc. (Economics), Professor
Ivanova S. V., D. Sc. (Economics), Professor
Latyshov A. V., Executive Secretary

In case materials from 'International trade and trade policy' are reproduced, the reference to the source is mandatory. Materials not accepted for publication are not returned. Opinions of editorial council and editorial board may not coincide with those of the authors of publications.

© Plekhanov Russian University of Economics, 2017

Содержание

Экономическая интеграция

Хасбулатов Р. И., Мигалева Т. Е. Ачалова Л. В., Бяшарова А. Р. 60 лет истории Европейского союза – достижения и просчеты……..... 5

Перская В. В. Free Trade или протекционизм определят будущее региональных экономических объединений…… 23

Валовая М. Д. Перспективы Евразийского экономического союза в условиях мегатрендов интеграционного развития……... 43

Прохорова О. В. Особенности привлечения иностранных инвестиций в развитие интеграционных процессов регионов Таможенного союза и ряда постсоветских стран……... 56

Конъюнктура мировых товарных рынков

Галанов В. А., Галанова А. В. Беспрогнозная торговля акциями как основа массового международного рынка торговых автоматов…… 74

Милонова М. В., Колчина Е. А., Горелик Д. Д. Международный арт-рынок: проблемы и перспективы развития зарубежного арт-бизнеса в России…….. 95

Ждановских Р. М. Экономический анализ причин производства и экспорта альтернативных видов энергии и энергоносителей в Российской Федерации…… 109

Образование и наука

Лебедева Л. Ф., Емельянов С. В. США: новые контуры бюджетной политики…… 120

Мировая экономика и международные экономические отношения

Гуща Н. В. Несбалансированность финансовых систем Восточноазиатского региона, обусловленная потоками глобальной ликвидности…….. 134

Contents

Economic Integration

Khasbulatov R. I., Migaleva T. E., Achalova, L. V., Byasharova A. R. European Union: 6 0 Years of Progress …….. 5

Perskaya V. V. Free Trade or Protectionism Will Define the Future of Regional Economic Associations…….. 23

Valovaya M. D. The Prospects of the Eurasian Economic Union in the Framework of the Global Integration Megatrends…… 43

Prokhorova O. V. Features of Attraction of Foreign Investments in the Development of the Integration Processes of the Customs Union Regions and Some of Post–Soviet Countries……... 56

World Commodity Market

Galanov V. A., Galanova A. V. Non-Predictive Stock Trade as Basis of the Mass International Market of Trading Automats….. 74

Milonova M. V., Kolchina E. A., Gorelik D. D. International Art–Market: Problems and Perspectives of Development of Foreign Art–Business In Russia……. 95

Zhdanovskich R. M. Economic Analysis of the Causes of Production and Export of Alternative Energy and Energy Sources in the Russian Federation…… 109

Science and Education

Lebedeva L. F., Emelianov S. V. US: New Trends in Shaping Budget Policy…… 120

World Economy and International Economic Relations

Gushcha N. V. Imbalance of Financial Systems of East Asian Region, Driven ву Global Liquidity Flows…….. 134

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ И ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА
№ 3 (11) 2017

Редактор **Т. Л. Савельева**
Оформление обложки **К. Г. Жигалов**

Адрес редакции:
117997, Москва,
Стремянный пер., 36.
Тел. **8 (499) 236 13 31**
E-mail: **mttp@rea.ru**

Подписано в печать 25.09.17.
Формат 60 x 84 1/16.
Печ. л. 9,5.
Усл. печ. л. 13,3.
Уч.-изд. л. 10,45.
Тираж 1 000 экз.
Заказ .
Цена свободная.

Отпечатано в ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г. В. Плеханова».
117997, Москва,
Стремянный пер., 36.

INTERNATIONAL TRADE AND TRADE POLICY
№ 3 (11) 2017

Editor **T. L. Savel'eva**
Cover design **K. G. Zhigalov**

Editorial office address:
36 Stremyanny Lane,
117997, Moscow.
Tel.: **8 (499) 236 13 31**
E-mail: **mttp@rea.ru**

Signed for print: 25.09.17.
Format 60 x 84 1/16.
Printed sheets 9,5.
Conv. sheets 13,3.
Publ. sheets 10,45.
Circulation 1,000.
Order .
Free price.

Printed in Plekhanov Russian University of Economics.
36 Stremyanny Lane,
117997, Moscow.

60 ЛЕТ ИСТОРИИ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА – ДОСТИЖЕНИЯ И ПРОСЧЕТЫ

Хасбулатов Руслан Имранович
член-корреспондент РАН, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой мировой экономики РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова», 117997, Москва, Стремянный пер., д. 36.
E-mail: 9585015@mail.ru

Мигалева Татьяна Евгеньевна
кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова», 117997, Москва, Стремянный пер., д. 36.
E-mail: MigalevaTE@rea.ru

Ачалова Лариса Владиславовна
кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова», 117997, Москва, Стремянный пер., д. 36.
E-mail: Atchalova.LV@rea.ru

Бяшарова Адиля Рашидовна
кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова», 117997, Москва, Стремянный пер., д. 36.
E-mail: Byasharova@rea.ru

Статья посвящена обзору итогов развития интеграционной группы ЕЭС – ЕС за 60 лет после подписания Римских договоров в марте 1957 г. Авторы вспоминают драматическую обстановку, сложившуюся в Европе после окончания Второй мировой войны. Настроения безысходности, отчаяния и нужды европейских народов были преобладающими. Одновременно с решением трудовых, социальных, производственных задач политические силы ведущих стран стремились создать прочный заслон на пути возможного реваншизма. Для этого был избран путь интеграции. Авторы прослеживают эволюцию ЕЭС на базе Европейского объединения угля и стали (ЕОУС). Выделяются такие этапы, как подписание Парижского и Римских договоров, создавших интеграционную группу, а также Маастрихтский саммит, переименовавший ЕЭС

в Европейский союз. Среди прочих решений он обозначил ускоренное расширение союза за счет бывших социалистических стран Восточной Европы и союзных республик СССР. Это во многом обусловило усиление противоречий в ЕС. Именно этот фактор в немалой степени привел к выходу Великобритании из ЕС. Затронуты вопросы о перспективах Евросоюза.

Ключевые слова: окончание Второй мировой войны и поиск европейского будущего, цюрихская речь Уинстона Черчилля, провал Московской конференции по вопросам Европы, План и Декларация Шумана – Монне, Парижский договор, доклад Поль-Анри Спаака, Римские договоры 1957 г., Маастрихтские договоры декабря 1991 и февраля 1992 гг., Жак Делор, провал миссии Жискар д'Эстена, Лиссабонский договор, Белая книга 2017 г. о будущем объединенной Европы.

EUROPEAN UNION: 60 YEARS OF PROGRESS

Khasbulatov, Ruslan I.
Correspondent Member of the Russian Academy of Sciences, Doctor of Economics, Professor, the Head of the Department for World Economy of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University of Economics, 36 Stremyanny Lane, Moscow, 117997, Russian Federation.
E-mail: 9585015@mail.ru

Migaleva, Tat'yana E.
PhD, Associate Professor of the Department for World Economy of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University of Economics, 36 Stremyanny Lane, Moscow, 117997, Russian Federation.
E-mail: MigalevaTE@rea.ru

Achalova, Larisa V.
PhD, Associate Professor of the Department for World Economy of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University of Economics, 36 Stremyanny Lane, Moscow, 117997, Russian Federation.
E-mail: Atchalova.LV@rea.ru

Byasharova, Adilya R.
PhD, Associate Professor of the Department for World Economy of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University of Economics, 36 Stremyanny Lane, Moscow, 117997, Russian Federation.
E-mail: Byasharova@rea.ru

The article is devoted to the review of the results of the development of the EEU-EU integration group for 60 years after the signing of the Treaty of Rome in March 1957. The dramatic situation that emerged after the victorious conclusion of the Second World War over Nazi Germany and its allies is reminiscent of the hopelessness, need and desperation of the European peoples, it seemed, lost their future. One after another, various political projects of European unification failed. The evolution of the established European Economic Community (EEC) on the basis of the European Coal and Steel Community (ECSC) is traced. Stages are highlighted such as the signing of the Paris and Rome treaties that created the integration group, as well as the Maastricht Summit, which renamed the EEC to the European Union. Among other decisions, indicated the accelerated expansion of the Union at the expense of the former socialist countries of Eastern Europe and the Union republics of the USSR, which led to increased contradictions. This factor led to the UK's exit from the EU. Questions about the prospects of the European Union were touched upon.

Keywords: The end of World War II and the search for a European future, Winston Churchill speech in Zurich, the failure of the Moscow Conference on Europe, Plan and Declaration Schuman – Monnet, the Paris Treaty, Report Committee Paul-Anri Spaak, the Treaty of Rome in 1957, the Maastricht Treaties of December 1991 and February 1992, Jacques Delors, the failure of the mission of Giscard d'Estaing, Lisbon Treaty, the White Paper of 2017 about the future of the United Europe.

Послевоенная обстановка в Европе

Европейский континент после Второй мировой войны находился в руинах, народ был в отчаянии от нищеты и взаимной ненависти. По сути, настоящими победителями в этой «европейской гражданской войне являлись США и Советский Союз. Обе великие державы, каждая из которых была глубоко уверена в изначальном превосходстве ее идеологии на ближайшую перспективу, установили в мире свое господство» [5. – С. 10]. Правительства многих европейских стран, в которые входили разные политические силы, включая левые, понимали, что единственный путь, ведущий к устойчивому миру на континенте,

– это единство Европы. Но они не знали, как это делается, выдвигая множество идей, базирующихся на известных устремлениях великих гуманистических мыслителей к объединению Европы. 19 сентября 1946 г. Уинстон Черчилль (в Цюрихе) произнес свою знаменитую речь, в которой призывал к формированию Соединенных Штатов Европы. Эта идея была популярной еще до Первой мировой войны (о ней говорил и В. И. Ленин). Его речь произвела огромное впечатление на интеллигентные круги европейцев, породила новые надежды на установление мира и сотрудничества у народов Европы.

Вместе с тем для оптимизма не было особенных оснований – между СССР и США так и не было достигнуто понимания в целом германского вопроса. Отсюда – срыв 24 апреля 1947 г. московской Конференции по вопросу о Германии и ее будущем (о двух частях оккупированных территорий армиями западных стран и СССР). В феврале 1948 г. правительство в Праге возглавили коммунисты, изгнав представителей буржуазных партий (включая их руководителей). Это был, несомненно, достаточно грубый политический переворот, вызвавший острое недовольство в США и Англии (хотя Ялтинско-Потсдамские соглашения совершенно определенно провели границу между Востоком и Западом в Европе по Одеру – Нейсе, и возмущаться Вашингтону и Лондону не стоило). Усугубила ситуацию блокада Берлина вооруженными силами СССР весной 1949 г., прерванная американской авиацией, организовавшей постоянно действующий коридор снабжения через аэропорт в Западном Берлине. Эта блокада была следствием как действий командования советских частей, так и американских в Берлине. Обе стороны в одинаковой мере провоцировали друг друга и взваливали вину перед своим политическим руководством на противника. В 1949 г. по инициативе США страны Западной Европы подписали Североатлантический договор с США о коллективной безопасности. Ответными действиями Кремля были взрыв первой советской атомной бомбы (29 августа 1949 г.) и подписание Варшавского договора. Все это до предела усилило напряженность между СССР и США и породило атмосферу холодной войны, о которой говорил в своей фултонской речи знаменитый Уинстон Черчилль.

В такой обстановке Белый дом круто развернул свою политику в отношении ФРГ – она стала рассматриваться как ведущий форпост в будущем противостоянии с СССР. Но для этого следовало отказаться от целого ряда важных ограничений, наложенных союзниками с целью недопущения укрепления военно-промышленного потенциала. Однако европейцев, особенно Францию, такой подход не устраивал – Германия на протяжении столетий выступала ее врагом, и ее новое возрождение как военно-промышленной силы противоречило жизненным интересам Франции. Поэтому в этом вопросе она искала другой под-

ход, который обеспечил бы контроль Европы над Германией, не вступая в конфликт с США.

Следует отметить и целый ряд сильных императивов (и объективных, и субъективных) к началу объединения Европы. В частности, то обстоятельство, что драматическое военное время выдвинуло в США и странах Европы (в том числе из рядов Сопротивления) сильных лидеров, думающих о судьбе своих отечеств, о будущем мироустройстве. Как бы ни изменилась политика США в отношении СССР после смерти президента Рузвельта и прихода в Белый дом Гарри Трумэна, в целом они исходили из верных оценок послевоенного состояния Западной Европы и стремились обеспечить мир и процветание ее странам. Одновременно были опасения, что окрепший СССР может поглотить и Западную Европу, как это уже произошло с полдюжиной стран Центральной и Восточной Европы. Поэтому американская политика действовала здесь в двух направлениях: *первое* – оказание массированной экономической помощи согласно плану Маршалла; *второе* – примирение стран, оказание помощи в их объединении в каких-то формах в целях предотвращения возвышения какой-либо страны над другими (как это произошло с Германией). Неформальным политическим лидером была признана Франция (без Шарля де Голля).

После упомянутой выше цюрихской речи Уинстона Черчилля, в которой упор делался на необходимости примирения стран и их единении, вдохновившей европейских политиков, были предприняты попытки реализовать объединенные идеи как в экономической, так и в военно-политической областях.

Весной 1950 г. министр иностранных дел Франции Робер Шуман по согласованию с госсекретарем США и британским министром иностранных дел в соответствии с решением своего премьера получил задание подготовить проект «возвращения ФРГ» в систему западных стран. Встреча представителей трех правительств произошла 10 мая 1950 г. На Францию была возложена большая ответственность по разработке соответствующего проекта. Обстановка для разработки такого проекта была необычайно сложной и в силу нарастания экономических проблем. Тогда только обозначился кризис сталелитейной промышленности в связи с увеличением производственного потенциала различных европейских стран, которые не имели возможности реализовать свою продукцию. Поэтому спрос на эту продукцию сокращался, цены падали, налицо были все признаки того, что производители, как и в межвоенные годы, заново создадут картель, чтобы ослабить конкуренцию. Однако странам Европы необходимо было восстанавливать разрушенную войной экономику, они не могли допустить, чтобы основные отрасли промышленности скатились к спекуляции или организованному дефициту [3. – С. 16; 13].

Жан Монне и Робер Шуман – главные теоретики и разработчики объединенной Европы

Жан Монне, инженер и экономист, необычайно талантливый организатор, который многими аналитиками характеризовался как гениальный конструктор Европейского сообщества, был отмечен еще генералом Шарлем де Голлем в 1945 г. – ему было поручено возглавить экономическое возрождение Франции. Он был широко известен в Европе еще во время Первой мировой войны (организовал общую систему поставок для союзнических армий, сотрудничал с Дж. М. Кейнсом, разделял его экономические взгляды). Позже был генеральным секретарем Лиги наций (безуспешно призывал к активной деятельности перед приходом к власти Гитлера). Его способности высоко оценил Ф. Д. Рузвельт. Монне был его близким советником и помогал разработать известный проект «Программа Победы», что позволило достичь в короткие сроки громадного военного превосходства США над Германией, Японией и другими противниками. Многие руководители правительств обращались за советами к этому выдающемуся человеку и получали их, причем, безошибочные, как показала практика. Жан Монне хорошо знал также банковское дело и успел поработать в банках США, Европы и Китая (до провозглашения КНР).

Вполне естественно, что министр иностранных дел Франции Робер Шуман, сам являвшийся незаурядной личностью, обратился с просьбой к Жану Монне разработать проект объединения Западной Европы и обеспечить в ней место для Западной Германии под вечным контролем объединенной Европы (с целью исключить возрождение германского реваншизма).

Авторы цитируемой работы пишут: «Робер Шуман изложил Жану Монне беспокоящие его вопросы и спросил: «Что же нам делать с Германией?». Его как уроженца Лотарингии этот вопрос особенно волновал, и он был исполнен решимости приложить все старания, чтобы в будущем между Францией и Германией никогда не было войн. Ж. Монне, возглавлявший небольшую группу, работающую на улице де Мартиньяк, где находилась штаб-квартира Комиссии по планированию, тоже размышлял над этой проблемой. Его главной заботой была международная политика. Он был убежден, что причина холодной войны заключалась в соперничестве великих держав в Европе, а ценой ее должна была стать разделенная Европа. Напряженность, по его мнению, могла быть ослаблена, если бы удалось создать организацию международного масштаба, главной целью которой стала бы политика разрядки и установление мира в результате той действенной роли, которую предстояло играть возродившейся мирной Европе» [3. – С. 17].

План объединения Монне и Декларация Шумана

Авторы обзора становления объединенной Европы «Europe – A Fresh Start, 1950-1990» [14] называют план Шумана чуть ли не «заговором». В данном случае речь идет не об обвинительном контакте, а скорее, о восхищении необычными методами дипломатии, избранными Шуманом и Монне для достижения успеха. Обычная практика, утвердившаяся в демократических странах, требует, во-первых, разработки проекта документа, во-вторых, его обсуждения в правительстве, в-третьих, внесения правительством в парламент. Одновременно в прессе начинается широкая дискуссия. Разумеется, решение вопроса затягивается.

Уникальные способности главного разработчика Плана объединения Монне и умного министра иностранных дел Франции Шумана проявились в том, что они, являясь компетентными и уверенными в себе лидерами, отказались от традиционной дипломатии, которая, в конце концов, могла завести в тупик и этот проект.

Представив проект в канцелярию премьера, Шуман направил в Бонн секретную миссию, которая вручила документ лично канцлеру Конраду Аденауэру. Прочитав документ, Аденауэр немедленно позвонил премьеру Франции и сообщил ему, что правительство ФРГ полностью поддерживает этот проект. Утром 9 мая 1950 г. Шуман зачитал этот документ перед правительством как Декларацию. В тот же день на набережной Орсэ (резиденция МИД) Р. Шуман провел пресс-конференцию относительно содержания Декларации. Вот что он, в частности, сказал: «Время пустых слов прошло, настала пора смелых, конструктивных действий. Франция предприняла такое действие, и его результаты могут иметь огромное значение. Мы надеемся, что так оно и будет. В большой степени она действовала во имя мира. Но для того чтобы у мира были реальные шансы, должна существовать Европа.

Спустя пять лет со дня безоговорочной капитуляции Германии Франция предпринимает первый решительный шаг для строительства новой Европы и приглашает Германию сыграть в этом деле свою роль. Это коренным образом изменит ситуацию в Европе, сделает возможным осуществление других совместных действий, о которых ранее нельзя было даже думать. В результате возникнет новая, единая и сильная Европа, где возрастет жизненный уровень населения, поскольку произойдет объединение производства и расширение рынка, что приведет к снижению цен…» [3. – С. 19].

В Декларации Шумана был сформулирован целый ряд принципиальных положений, которые стали основополагающими на всем протяжении 60-летнего строительства объединенной Европы:

1. Столетиями длившееся соперничество между Францией и Германией должно быть прекращено: новое объединение нации должно непосредственно касаться Франции, Германии и в то же время стран, разделяющих те же цели.

2. Ближайшим шагом будет достижение цели, имеющей, хотя и ограниченное, но решающее значение, а именно франко-германское производство угля и стали, управление которым будет поручено совместному Высшему руководящему органу.

3. Объединение экономических интересов поможет повысить уровень жизни людей и проложит путь экономическому сообществу.

4. Решения, принятые руководящими органами Сообщества, будут носить обязательный характер для всех присоединившихся стран. Их члены будут полностью независимы [3. – С. 20].

Парижский Договор

Учреждение Европейского объединения угля и стали (ЕОУС)

Парижский договор 1951 г. учредил Европейское объединение угля и стали, ставшее платформой для последующего создания Европейского экономического сообщества.

Ситуация развивалась предельно динамично. Французская инициатива, талантливо превращенная ее творцами во франко-германскую, должна была реализоваться быстро, чтобы не застрять в болоте бюрократических согласований в огромном количестве ведомств двух и более стран. Поэтому действия инициаторов были энергичными и умелыми. Уже 20 июня 1950 г. в Париже была создана межправительственная комиссия под председательством Жана Монне. В ней приняли участие приглашенные Монне высокие делегации из Бельгии, Нидерландов, Италии, Люксембурга (Бенилюкс).

С убедительной речью выступил Монне, превосходно проиллюстрировав преимущества экономического объединения отраслей тяжелой промышленности (сталелитейной, угольной), а именно: повышение конкурентоспособности, упорядочение действий предприятий, что создаст устойчивость в их работе, улучшит качество занятости и обеспечит рост заработной платы. Являясь первым приверженцем кейнсианского регулирования, он обосновывал необходимость активного воздействия на экономические процессы, но уже на наднациональном уровне. «Мы собрались здесь для выполнения общей задачи, наша цель добиваться преимуществ не для каждой отдельной страны, а для всех вместе. Мы сможем найти решение только в одном случае, если исключим из наших дебатов партикуляристские настроения. По мере того как будут меняться методы собравшихся здесь участников конференции, будут постепенно меняться и позиции всех европейцев» [16. – С. 323].

Еще одна важная мысль Монне: «сотрудничество между государствами, безусловно, необходимо, но одного его недостаточно для решения наших проблем. Следует стремиться к слиянию интересов европейских народов, а не предпринимать еще одну попытку сохранения равновесия этих интересов» [16. – С. 316]. Эти мысли актуальны и для нашего времени.

Новаторским был предложенный авторами проекта подход: ЕОУС должна была быть избавлена от вмешательства от национальных органов власти и национальных юрисдикций, здесь не было места праву вето, и действовал принцип единогласия. Это обеспечивало эффективную организацию и деятельность ЕОУС.

Договор (о создании европейского объединения угля и стали) сроком на 50 лет был подписан 10 апреля 1951 г. и ратифицирован 6 странами 10 августа 1952 г. Председателем Высшего руководящего органа ЕОУС стал Жан Монне (штаб-квартира в Люксембурге). С этого объединения практически началось формирование Европейского союза, основные принципы которого в нем и получили свое современное развитие.

Помимо Высшего руководящего органа, Договор по учреждению ЕОУС предусматривал создание Совета министров, Суда Парламентской ассамблеи. Таким образом, были заложены прообразы основных институтов, появившихся в ходе дальнейшей эволюции Европейского экономического сообщества (ЕЭС), созданного на базе ЕОУС спустя пять лет, в 1957 г.

Неудачи в военно-политической индустрии и новые подходы

Окрыленные успехами в интеграции ведущих отраслей тяжелой промышленности (ЕОУС) европейские лидеры (при давлении США) предприняли серьезную попытку в деле интеграции двух важнейших областей: политики и обороны. В этих целях были разработаны (под эгидой Франции, но без участия Монне) два плана: Европейского оборонительного сообщества (ЕОС) и Европейского политического сообщества (ЕПС). Оба эти плана натолкнулись на сильную оппозицию во многих политических кругах европейских стран, в том числе самой Франции. Когда 30 августа 1954 г. Национальное собрание Франции отказало в их ратификации, стало ясно, что попытки их дальнейшего проталкивания не дадут успеха. Было очевидно, что путь к сближению европейских стран в дальнейшем лежит через последовательные шаги, базируясь на результатах созданного Первого европейского сообщества.

В июне 1955 г. также по инициативе Монне в Мессине (Италия) 6 министров иностранных дел стран – членов ЕОУС создали Комитет в целях изучения вопроса о будущем экономическом союзе и назначили его главой известного бельгийского политика Поля-Анри Спаака

[3. – С. 14]. Его доклад с рекомендациями в области экономической интеграции утверждается в Венеции 29 мая 1956 г. министрами иностранных дел; они же принимают решение о начале межправительственных переговоров с участниками ЕОУС, на которые приглашаются и другие западноевропейские страны.

Римские договоры 1957 г. о создании ЕЭС

В Риме 25 марта 1957 г. шесть стран – членов ЕОУС подписали ряд договоров: о создании Европейского сообщества по атомной энергии – Евратом (интеграция атомной промышленности стран «шестерки», работающей для мирных целей). Вместе с Парижским договором относительно ЕОУС Римские договоры учредили Европейское экономическое сообщество (ЕЭС).

Как показывают аналитики, Римские договоры получили гораздо большую поддержку, нежели Парижский договор о ЕОУС, что явилось симптомом возросшего энтузиазма в отношении европейского интеграционного процесса [3. – С. 14]. Все Европейские договоры имели единую цель – экономический рост и более высокий жизненный уровень, опирающийся на политический союз народов Европы.

Ближайшие цели договора о ЕЭС состояли *в создании Таможенного союза, предусматривающего свободное движение товаров в пределах государств-членов, отмене квот и иных препятствий на пути межгосударственной торговли, а также в свободном движении лиц, капиталов и услуг.*

Выходя за рамки общих положений, договор предполагал оформление значительного числа конкретных направлений общей политики, таких как сельское хозяйство, транспорт и конкуренция, гармонизация законодательства, социальная политика, внешнеторговая политика и т. д. Кроме того, преамбула и основные статьи договора о ЕЭС предусматривали применение его правил и общей политики, по существу, во всех сферах экономической и социальной жизни.

Отдельная статья уполномочивает органы Сообщества создавать новые направления общей политики в случае, если это необходимо для достижения основных целей договора, даже если они непосредственно не указаны в договоре. В соответствии с этим положением ЕЭС стремилось к решению крупных проблем современного индустриального развития Европы, формировало региональную политику (не предусмотренную договором), социальную политику, политику в области охраны окружающей среды и защиты потребителя, разрабатывало методы реализации предложений о паспортном союзе и т. д. [3. – С. 16].

Четыре главные свободы, провозглашенные ЕЭС, – свобода движения людей, товаров, услуг и капиталов – сообщество на всех этапах рассматривало как приоритетные, добивалось их реализации, шаг за шагом формируя единый рынок.

Договоры о ЕЭС и Евратоме вступили в силу 1 января 1958 г. К весне органы новых сообществ – комиссии и советы, включающие министров государств-членов, – были сформированы и могли приступить к работе. Все три сообщества (ЕОУС, ЕЭС и Евратом) имели общие Парламентскую ассамблею и Суд.

В комиссию ЕЭС, наделенную весьма широким набором функций, вошло 9 человек; ее председателем стал Вальтер Хальштейн – один из главных участников переговоров о создании ЕЭС, внесший весомый вклад в процесс строительства единой Европы. Председателем ассамблеи был избран Роберт Шуман. «Этот пионер европейского единства приступил, таким образом, к воплощению в жизнь своего великого замысла» [3. – С. 17].

Маастрихтский договор о Европейском союзе (ЕЭС)

В конце декабря 1991 г. и в феврале 1992 г. в Маастрихте проходила сессия Европейского экономического сообщества с участием всех высших органов. На первом этапе (в декабре) ЕЭС был преобразован в Европейский союз. Одна интересная деталь: в начале декабря 1991 г. лидеры трех республик – РСФСР, Украины и Белоруссии – «распустили» СССР и отказались использовать слово «союз» в новообразованном Содружестве Независимых Государств. Если бы ими не было выброшено это понятие, назвали бы европейцы свое детище Европейским *союзом*? Сомнительно.

Цели Европейского союза

1. Способствовать проведению сбалансированной и долгосрочной социальной и экономической политики, в частности, путем создания пространства без внутренних границ, усиления экономического и социального выравнивания и создания Экономического и валютного союза, имеющего конечной целью введение единой валюты.

2. Утверждать европейскую идентичность на международной арене, в частности, путем проведения общей внешней политики и политики в области общественной безопасности, которая могла бы привести в нужный момент к созданию системы совместной обороны.

3. Усилить защиту прав и интересов граждан государств-членов путем введения гражданства Союза.

4. Развивать тесное сотрудничество в области судебной практики и внутренних дел.

5. Сохранять достижения Сообщества и развивать их, чтобы определять, в какой мере политика и формы сотрудничества, установленные договором, нуждаются в пересмотре для обеспечения эффективности механизмов и институтов ЕС.

Один из наиболее выдающихся деятелей Европейского союза Жак Делор, председатель Комиссии Европейского сообщества, отме-

чал: «Наше Сообщество – это плод не только истории и необходимости, но и политической воли» [14].

К этому времени в ЕС входили 12 стран. Это были наиболее развитые западноевропейские страны с приблизительно одинаковой «зрелостью» развития производительных сил, уровнем жизни населения, ментальностью, культурой и в целом образом жизни. Можно с уверенностью предположить, что именно в этом составе ЕС добился бы намного более выдающихся успехов, чем после Маастрихта (и падения СССР), когда в силу политико-идеологических причин были открыты двери для вступления в Союз стран, далеко отстающих от основных требований, первоначально сформированных Римским договором еще в 1957 г.

Конституция Европы

Со времени руководства Европейской комиссией Жаком Делором начался новый этап активного движения к более тесному единению интеграционной группы. Как правило, было принято называть главные структуры Римского договора Конституцией, по-видимому, это отражало сильное стремление значительной части европейцев к созданию Соединенных Штатов Европы, реально оформленной в Конституционном акте. Создать такой акт – Конституцию – было поручено известному политическому деятелю Европы, бывшему президенту Франции Жискару Д'Эстену, безукоризненно порядочному человеку, представителю старого аристократического рода, имеющего родословную с эпохи императора Карла V. Напомним, это по его инициативе стал действовать «*Клуб-7*» ведущих экономических держав с 1975 г.

Жискар Д'Эстен превосходно справился с задачей, его конституционная группа учла, по сути, все инициативы, поступившие от стран – членов Евросоюза. В итоге был разработан превосходный проект Конституции для единой Европы. Но Европа оказалась не готовой к такой Конституции. В результате проект был отклонен на референдуме в Нидерландах, а затем – снят с повестки дня. Шок, охвативший правящие круги, сменился динамичной работой политических сил. Они подготовили альтернативный проект – *Лиссабонский договор*, который позволил выйти из политического тупика. Этот договор и считается ныне Конституцией Европейского союза.

Профессор Марко Риччери, Генеральный секретарь Европейского института политических, экономических и социальных исследований, пишет следующее: «В соответствии с Лиссабонским договором ЕС будет действовать согласно принципам солидарности, субсидиарности, децентрализации, экономической, социальной и территориальной сплоченности (статьи 3–5) в целях содействия устойчивому развитию на основе высококонкурентной социальной рыночной экономики, на-

правленной на обеспечение полной занятости и социального прогресса (статья 3). Основное средство для достижения этой цели – организация общего единого рынка (статья 3), в котором должны быть гарантированы четыре основные свободы: свободное передвижение людей, товаров, услуг и капиталов» [7. – С. 131].

Марко Риччери с тревогой пишет о нарастании противоречий между незначительной частью сверхбогатых и огромным числом людей, испытывающих материальные трудности. Этот процесс уже вышел за рамки ЕС и стал всеобщей тенденцией.

Одновременно нарастали противоречия между старыми членами ЕС, в частности, между Англией, с одной стороны, и Брюсселем и Берлином – с другой. Это были противоречия, связанные с усилением финансового давления Берлина на Брюссель в вопросах финансовой политики ЕС. Лондон возражал против усиления роли Европейского центрального банка и его очевидной связи с германской политикой. Другой раздражитель Лондона – это увеличение финансовых расходов, большая часть которых направлялась в качестве помощи новым членам ЕС. Можно утверждать, что именно расширение Евросоюза за счет бедных стран, значительная часть граждан которых перебралась на Британские острова и в конечном счете стала той точкой концентрации недовольства англичан, которая побудила их голосовать за выход из ЕС.

Уникальные результаты ЕС

В мире порядка 200 интеграционных групп на всех континентах, но ни одна из них не достигла уровня зрелости, свойственной странам Европейского союза: устранение таможенного регулирования (торговля между странами ЕС официально рассматривается как внутренняя торговля страны), свободное движение людей, капиталов, услуг; однотипное регулирование частных торговых сделок, единая валюта и т. д. По величине ВВП Евросоюз занимает второе (после США) место в мире (22% мирового ВВП), по величине торгового оборота – первое место (15% мировой торговли). Средний уровень заработной платы граждан ЕС превышает средний уровень заработной платы граждан Европейско-Азиатского экономического союза в 5 раз; размер пенсий – в 7 раз. Даже такие экономически отсталые страны-периферии, как Болгария, Румыния обеспечивают своих граждан более высокими заработными платами, чем страны ЕАЭС (включая Российскую Федерацию).

Конечно, Евросоюз сталкивался с крупными проблемами – и экономическими, и социальными, и политическими. На наш взгляд, экономические и социальные – самые важные. Они обусловлены неудачами в проведении экономической политики за последние 30 лет. Отказ от кейнсианской парадигмы и вера во всесилие рынка привели к захва-

ту многих отраслей транснациональными корпорациями и банками (ФРГ, США и ряда других стран и регионов), вымыванию среднего и мелкого бизнеса и соответственно, сжатию среднего класса. Это коснулось в основном Франции, Италии, Испании, Грузии, а также новых членов ЕС из Центральной и Восточной Европы. Фактически с 2008 по 2013 г. большинство стран ЕС (за исключением ФРГ, Бельгии, Нидерландов, Швеции, Дании, Норвегии и отчасти Финляндии) находились в кризисе или в стадии глубокой депрессии [8. – С. 16]. И лишь с 2015 г. в Европе (не везде) началась повышательная динамика.

На этом фоне мощно вырвалась вперед Германия, которая опираясь на свою многоотраслевую инновационную промышленность, уверенно доминирует на рынках, по сути, всех стран ЕС; она также имеет сильные торговые позиции в США, Азии, Африке, Китае и т. д. Это усилило претензии Берлина на политическое лидерство. Фактически на вторых ролях оказалась Франция, в том числе из-за явной ущербности президентов, приходящих в Елисейский дворец (после Жака Ширака). Фактически, сформировался треугольник: Берлин – Брюссель – Вашингтон, управляющий делами в Европейском союзе (до прихода в Белый дом Дональда Трампа).

Особенно неприглядная роль Берлина как неформального лидера Европы проявилась в греческом кризисе. Немецкий канцлер своей предельно жесткой позицией практически обрушила финансы этой страны и способствовала многократному возрастанию греческого внешнего долга, несмотря на возражения со стороны Франции, Италии и других представителей стран ЕС. Это не может не тревожить европейцев – вряд ли их устроит новое возвышение Германии, пусть даже демократической и толерантной. Договоры союзных держав о будущем Германии не предусматривали возрастание ее политической роли в Европе и в мире. И об этом надо помнить. Германия с наибольшей для себя выгодой использовала объединенную Европу по сравнению с любой другой страной. И именно Германия больше других старых членов Европейского сообщества ратовала за скорейшее принятие в состав ЕС новых ее членов. Очевидно и то, что именно это хаотическое расширение создало предпосылки как для возникновения общих кризисных моментов, так и условий для сильного недовольства граждан Великобритании и повлекло известные результаты на референдуме.

Европейский союз: время испытаний и поисков

В одном из недавних интервью корреспонденту Financial Times Лайонелу Барберу председатель Европейской комиссии Жан-Клод Юнкер сделал удивительное признание: «За свою жизнь я встретил двух больших разрушителей: Горбачева, который разрушил Советский Союз, и Кэмерона, который в определенном смысле разрушил Велико-

британию, даже если мы не увидим нового подъема движения за независимость Шотландии» [2. – С. 8–9].

Возможно, Юнкер прав в своем утверждении, и Шотландия станет независимой страной; возникнут проблемы с Уэльсом – вдвое сократится экономический потенциал Великобритании, снизятся нефтегазовые промыслы в прилегающих водах Атлантики, изменятся ее стратегические позиции. Но это может не только ослабить Англию, но оказать влияние на интересы НАТО (например, у побережья Шотландии находится база подводных лодок НАТО).

Однако следует признать и то обстоятельство, что Англия последовательно отстаивала свой особый статус вступления в Еросоюз и всегда стремилась занимать особые позиции (в области размера взносов, аграрной политики, отношений со странами Британского содружества и др.); она не вошла в зону евро, жестко отстаивала свои взгляды на финансовую и социальную политику Евросоюза. Эти разногласия были отмечены еще в Маастрихтских договорах (1991 и 1992 гг.).

Так, в пункте 4 относительно новых моментов, вносимых к договорам о ЕЭС, записано: Союз будет принимать «особые постановления по социальной политике. Они необходимы, поскольку одно государство-член, Соединенное Королевство, считает, что в этой области необоснованно увеличивать полномочия сообщества или усиливать сотрудничество» [13].

Если проследить позиции правительств консерваторов по крайней мере с премьера Маргарет Тэтчер, они неизменно критически подходили к единой политике ЕЭС – ЕС и небрежно говорили о возможности выхода из этой организации. Отметим и то обстоятельство, что пришедшая на смену Дэвиду Кэмерону госпожа Тереза Мэй имела возможность через парламент принять решение о сохранении членства в ЕС – референдум не предписывает императивное его исполнение. Но очевидно, эта дама вообразила, что принесет благо для своей страны, выведя Великобританию из Европейского союза. Это маловероятно, поскольку с 1973 г. (после вступления в ЕС) экономика страны стала частью единой европейской экономики и еще в большей мере – финансов и банковского капитала. Кстати, госпожа премьер, направляя официальное письмо-уведомление в ЕС о начале выхода, забыла упомянуть в нем о будущем Гибралтара, принадлежность которого Англии всегда была сомнительной и сохранялась, скорее всего, лишь тем обстоятельством, что и Испания, и Англия были членами ЕС.

Шотландия и Уэльс все решительнее стараются отдалиться от Лондона (Англии), заявляют о своем праве находиться в составе Евросоюза. На наш взгляд, пользы для Великобритании от выхода не будет никакой, скорее, ее ожидают довольно сложные времена. Но вряд ли правы те аналитики, которые предрекают развал Евросоюза. Скорее,

прав профессор Юрий Борко, когда пишет, что брекзит стал мощным импульсом к консолидации участников Союза [1]. Однако ЕС совершит большую ошибку, если пытаясь компенсировать уход Великобритании, начнет принимать в Союз новые государства из числа слаборазвитых, с «рыхлыми» государственными режимами, ожидающих от богатой Европы решения своих внутренних проблем.

К такому важному для Европейского союза событию (25 марта 2017 г.) – 60 лет со дня подписания Римского договора – Еврокомиссия подготовила Белую книгу – доклад о будущем Союза (с предисловием главы Еврокомиссии Жан-Клода Юнкера). В нем рассматриваются пять вариантов[1]:

1) *Carrying on* – «продолжение работы»;
2) *Nothing but a single market* – «ничего кроме единого рынка»;
3) *Those who want more, do more* – «те, кто хотят большего, делают больше»;
4) *Doing less but more efficiently* – «делать меньше, но более эффективно».
5) *Doing much more together* – «делать больше вместе».

Как отмечают аналитики, все пять вариантов исходят из предпосылки дальнейшего развития ЕС как единого интегрированного механизма и не допускают его дезинтеграции.

Основной вывод Белой книги, как его формулирует Жан-Клод Юнкер, состоит в том, что Европейский союз должен и далее оставаться одним крупнейшим в мире рынком из 27 суверенных стран и более 500 млн. производителей и потребителей; они разделяют общую европейскую историю и общие культурно-мировоззренческие ценности, оставаясь в то же время суверенными государствами.

Между пятью сценариями в целом нет больших принципиальных расхождений, но учитывая сильное стремление многих членов ЕС сохранить суверенитет, делается акцент на том, что дальнейшее развитие Евросоюза не должно привести к эрозии национально-государственных суверенитетов. Отсюда – концепция разноскоростных сценариев в движении отдельных групп.

Отметим, что эта идея о разных скоростях не является новой, ее выдвигал еще в начале 1990-х гг. применительно к СНГ, один из авторов этой статьи [9].

[1] URL: https://eeas.europa.eu.

Список литературы

1. *Борко Ю. А.* Шестидесятилетняя Европа на перепутье // Независимая газета. – 2017. – 27 марта.

2. Горбачев и Кэмерон – большие разрушители. – 2017. – 24 марта. – URL: http://www.vestifinance.ru/articles/83082

3. Европейский союз, прошлое, настоящее, будущее. Европа: новое начало. Декларация Шумана 1950-1990 / ред. коллектив: Ю. А. Борко и др. – М. : Право : Фонд «Правовая культура», 1994.

4. *Ленин В. И.* О лозунге Соединенных Штатов Европы // Полн. собр. соч. – Т. 26.

5. На пути к Европейскому единству: события и даты = Steps to European Unity. – М. : Право, 1994.

6. *Пискулов Ю. В.* По пути, проложенному в Хельсинки // Международная жизнь. – 2015. – Июль.

7. *Риччери М.* Как спасти социальность рыночной экономики // Мир перемен. – 2017. – № 1.

8. *Хасбулатов Р. И.* Закат рыночного фундаментализма : в 2 кн. М. : ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г. В. Плеханова», 2014.

9. *Хасбулатов Р. И.* Мировая экономика. – М. : Юрайт, 2012.

10. *Хасбулатов Р. И.* Международные экономические отношения. – М. : Юрайт, 2011.

11. *Хасбулатов Р. И.* Экономика и политика постсоциалистических государств*:* опыт трансформации / под ред. чл.-корр. РАН, д-ра экон. наук, проф. Р. И. Хасбулатова : 2 т. – М. : Вече, 2017.

12. *Шпенглер О.* Закат Европы. – Т. 1. – М., 2003.

13. L'Union Européenne. – Bruxelles, Luxembourg, 1992.

14. *Delors J.* President de la Commission des EC. – Bruges, 1989. – 17 October.

15. Europe – A Fresh Start. The Schuman Declaration 1950–1990. European Documentation. 3/1990.

16. *Monnet J.* Memoires, Trans. Richard Dayne. – London : Collins, 1978.

Reference

1. Borko Yu. A. Shestidesyatiletnyaya Evropa na pereput'e [Sixty-Year Europe at the Crossroads], *Nezavisimaya gazeta,* 2017, 27 marta. (In Russ.).

2. Gorbachev i Kemeron – bol'shie razrushiteli, 2017, 24 marta. (In Russ.). Available at: http://www.vestifinance.ru/articles/83082

3. Evropeyskiy soyuz, proshloe, nastoyashchee, budushchee. Evropa: novoe nachalo. Deklaratsiya Shumana 1950-1990 [Europe – A Fresh Start. The Schuman Declaration, 1950–1990]. Adited by: Yu. A. Borko at ol. Moscow, Pravo, Fond «Pravovaya kul'tura», 1994. (In Russ.).

4. Lenin V. I. O lozunge Soedinennykh Shtatov Evropy [About the Slogan of the United States of Europe]. Collected works, Vol. 26. (In Russ.).

5. Na puti k Evropeyskomu edinstvu: sobytiya i daty = Steps to European Unity. Moscow, Pravo, 1994. (In Russ.).

6. Piskulov Yu. V. Po puti, prolozhennomu v Khel'sinki [On the Way Laid in Helsinki], *Mezhdunarodnaya zhizn'*, 2015, Iyul'. (In Russ.).

7. Richcheri M. Kak spasti sotsial'nost' rynochnoy ekonomiki [How to Save Sociality of Market Economy], *Mir peremen,* 2017, No. 1. (In Russ.).

8. Khasbulatov R. I. Zakat rynochnogo fundamentalizma [Decline of Market Fundamentalism], in 2 books. Moscow, Plekhanov Russian University of Economics, 2014. (In Russ.).

9. Khasbulatov R. I. Mirovaya ekonomika [World Economy]. Moscow, Yurayt, 2012. (In Russ.).

10. Khasbulatov R. I. Mezhdunarodnye ekonomicheskie otnosheniya [International Economic Relations], Moscow, Yurayt, 2011. (In Russ.).

11. Khasbulatov R. I. Ekonomika i politika postsotsialisticheskikh gosudarstv: opyt transformatsii [Economy and Policy of the Post-Socialist States: Experience of Transformation]. Adited by chl.-korr. RAN, d-r ekon. nauk, prof. R. I. Khasbulatov, in 2 Vol. Moscow, Veche, 2017. (In Russ.).

12. Shpengler O. Zakat Evropy [Decline of Europe], Vol. 1. Moscow, 2003. (In Russ.).

13. L'Union Européenne, Bruxelles, Luxembourg, 1992.

14. Delors J. President de la Commission des EC, Bruges, 1989, 17 October.

15. Europe – A Fresh Start. The Schuman Declaration 1950–1990. European Documentation. 3/1990.

16. Monnet J. Memoires, Trans. Richard Dayne. London, Collins, 1978.

FREE TRADE ИЛИ ПРОТЕКЦИОНИЗМ ОПРЕДЕЛЯТ БУДУЩЕЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОБЪЕДИНЕНИЙ[1]

Перская Виктория Вадимовна
доктор экономичсеких наук, профессор, директор института исследований МЭО Финансового университета при Правительстве Российской Федерации.
Адрес: Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва, 123104, Тверская ул., д. 22 строение «б»,
E-mail: vprofessor7970@gmail.com

Исходя из дискуссии о противостоянии принципов свободной торговли мерам протекционизма на примере НАФТА, зоны свободной торговли ЕАЭС и Социалистической Республики Вьетнам анализируется развитие основ либерализации внешнеэкономического взаимодействия, регулируемых на межгосударственном уровне с учетом принципов и норм ВТО и национального экономического развития партнеров регионального сотрудничества. Авторами высказывается точка зрения, что имплементация либеральных подходов в региональные торговые соглашения, соглашения о свободной торговле, или ЗСТ+ отвечают процессу перехода к многополярности в мировом сообществе, в том числе в рамках реализации инициативы большого Евразийского партнерства и вектора предпочтительного партнерства на Американском континенте, основанных на межгосударственном и преимущественно двустороннем согласовании основ партнерства.

Ключевые слова: принципы свободной торговли, либерализация, протекционизм, реинтеграция, региональное торговое соглашение, соглашение о свободной торговле.

[1] Статья подготовлена в рамках реализации госзадания на 2017 г. по теме «Пути активизации функционирования зоны свободной торговли ЕАЭС и Социалистической Республики Вьетнам».

FREE TRADE OR PROTECTIONISM WILL DEFINE THE FUTURE OF REGIONAL ECONOMIC ASSOCIATIONS

Perskaya, Viktoriya V.
Doctor of Economics, Professor, Director of the International Economic Relations Research Institute of the Financial University under the Government of the Russian Federation.
Adress: Financial University under the Government of the Russian Federation, 22 bld. «b» Tverskaya street, Moscow, 123104, Russian Federation.
E-mail: vprofessor7970@gmail.com

Based on the discussion on the opposition of the principles of free trade to measures of protectionism, it is analyzed on the example of NAFTA and the The Free Trade Agreement of the EAEU and the Socialist Republic of Vietnam, namely the development of the foundations for the liberalization of foreign economic relations, regulated primarily at the interstate level, taking into account WTO principles and norms economic development of the partners of regional cooperation; The view is expressed that the implementation of liberal approaches in regional trade agreements, free trade agreements or FTAs + respond to the process of transition to multipolarity in the world community, including. Within the framework of the implementation of the initiative of a large Eurasian partnership and the vector of preferential partnership in the Americas, based on interstate and predominantly bilateral agreement on the foundations of partnership.

Keywords: free trade principles, liberalization, protectionism, reintegration, regional trade agreement, free trade agreements

На Всемирном экономическом форуме в Давосе (ВЭФ) была развернута дискуссия, касающаяся вопросов реализации внешнеэкономической политики, и в частности внешней торговли, на основе соблюдения принципов свободной торговли или усиления протекционизма, реализуемого в интересах развития национальных экономик.

Председатель ЦК КПК Си Цзиньпин, выступая на форуме, призвал не отказываться от преимуществ глобализации, поскольку «экономическая глобализация, хотя и создала новые проблемы, но это не повод, чтобы совсем отказаться от ее преимуществ. Необходимо адаптиро-

ваться и управлять экономической глобализацией, смягчать ее негативные последствия и обеспечивать ее преимущества для всех стран»[1].

Только политика межгосударственной координации и выстраивания отношений на основе взаимовыгодности партнерства, в том числе кооперации как формы сотрудничества при поддержании открытой модели функционирования национальных хозяйств может обеспечить поступательную устойчивую динамику в мировом хозяйстве в целом.

Глобализация мировой экономики имеет объективную основу [5], но в современных условиях она предполагает необходимость *согласованного и эффективного регулирования экономических процессов в интересах обеспечения развития всех стран мирового сообщества, исключая доминирование интересов одних групп стран в ущерб интересам других стран*.

При этом в торговой войне, как свидетельствует практика начала XX в., никто и никогда не выходил победителем. «Торговый протекционизм приведет к изоляции, и это не соответствует ничьим интересам», – заявлял заместитель министра иностранных дел КНР Ли Баодун[2].

Президентом США Д. Трампом провозглашен тезис «America First», что предполагает приоритет национальных интересов, в том числе в международной торговле, ориентацию на внутренние императивы развития, диктуемые собственно состоянием экономики страны. В ряде СМИ политику Д. Трампа стали называть националистической, практически игнорирующей преимущества глобализации, но не предполагающей замкнутость или автаркичность развития [14].

Над идеей реализации дальнейшей либерализации преимуществ свободной торговли стали доминировать задачи восстановления реального сектора США, гарантированного социального обеспечения и ликвидации высочайшей социальной диспропорциональности, повышения уровня занятости для коренных американцев (для жителей старой Америки, а не мигрантов фактический уровень безработицы составляет не 5, а все 18%)[3], так как не учтены работающие неполный день. Поскольку эти составляющие будут определять внешнеэкономическую политику США на ближайшее время, «Америка больше не будет продвигать программу свободной торговли. Будет иметь место протекционистский подход, который будет способствовать отходу других стран от либеральной торговой повестки дня в пользу развития региональных торговых соглашений на двусторонней основе. В пользу этого выступает приостановка Транстихоокеанского партнерства и Трансатлантического партнерства по торговле и инвестициям» [14]. Большая часть протекционистской риторики Трампа де факто направлена якобы на упразд-

[1] URL: https://www.weforum.org/agenda/2017/01/full-text-of-xi-jinping-keynote-at-the-world-economic-forum

[2] URL: http://www.vestifinance.ru/articles/80069/print

[3] https://www.thebalance.com/what-is-the-real-unemployment-rate-3306198

нение функционирования интеграционного объединения Северной Америки – НАФТА. Это связано с упадком в США развития реального производства, высоким уровнем аутсорсинга рабочих мест из США в Мексику, с фактической иммиграцией и лишь частично – с состоянием сельского хозяйства в США [10]. Среди критических аргументов Д. Трампа следует отметить то, что это соглашение существует 23 года. Упразднив тарифы и барьеры на пути движения товаров и услуг, оно способствует существенному увеличению торговли между Канадой, Мексикой и США, обеспечивая рост отрицательного сальдо торгового баланса США.

По данным исследовательской службы Конгресса США [13], влияние на экономику США Соглашения НАФТА не столь ощутимо, как для партнеров по соглашению. Общий чистый эффект НАФТА для экономики США был относительно небольшим, так как в 1994 г. торговля с Мексикой и Канадой была менее 5% ВВП США, а двусторонняя торговля только с Мексикой составляла 1,4% от ВВП. Торговля США с Мексикой и Канадой росла до подписания Соглашения НАФТА, и, по оценке экспертов, вероятно, рост продолжился бы и без этого соглашения. В докладе Бюджетного управления Конгресса 2003 г. было отмечено, что точно измерить влияние НАФТА трудно. По его оценкам, НАФТА увеличила годовой ВВП США, но на очень небольшую сумму – «не более нескольких миллиардов долларов или несколько сотых процента» [12]. В некоторых секторах эффект был более осязаемым для США, в частности, в тех, которые напрямую связаны с устранением тарифных и нетарифных торговых барьеров (в текстильной, швейной, автомобильной и сельскохозяйственной промышленности).

Объемы торговли товарами и услугами США со странами НАФТА показаны в табл. 1 и 2.

Исследованиями Комиссии по международной торговле США (USITC) о воздействии НАФТА на благосостояние Америки (июнь 2016 г.) определено, что экономические последствия торгового соглашения привели к «существенному увеличению объемов торговли для всех трех стран, но для США обусловили лишь невысокий рост благосостояния, не повлияв существенно и на совокупную занятость» [6].

В этом же отчете подчеркивается, что торговля с Мексикой повлияла на снижение заработной платы в ряде штатов США в некоторых отраслях, однако в ряде других отраслей промышленности она увеличилась. В целом реализация Соглашения НАФТА «практически не влияет на реальную заработную плату в Соединенных Штатах как квалифицированных, так и неквалифицированных рабочих» [6].

Таблица 1

Торговля товарами США со странами НАФТА за период 1993–2016 гг.*

(в млрд долл.)

Год	Канада			Мексика			Всего НАФТА		
	Экспорт	Импорт	Торговый баланс	Экспорт	Импорт	Торговый баланс	Экспорт	Импорт	Торговый баланс
1993	100,4	111,2	–10,8	41,6	39,9	1,7	142,0	151,5	–9,1
1994	114,4	128,4	–14,0	49,5	49,5	1,3	165,3	177,9	–12,6
1995	127,2	144,4	–17,1	62,1	62,1	–15,8	173,5	206,5	–13,0
1996	134,2	155,9	–21,7	74,3	74,3	–17,5	191,0	230,3	–39,2
1997	151,8	167,2	–15,5	85,9	85,9	–14,5	223,2	253,2	–30,0
1998	156,6	173,3	–16,7	94,6	94,6	–15,9	235,4	267,9	–32,5
1999	166,6	198,7	–32,1	109,7	109,7	–22,8	253,5	308,4	–54,9
2000	178,9	230,8	–51,9	135,9	135,9	–24,6	290,3	366,8	–76,5
2001	163,4	216,3	–52,8	131,3	131,3	–30,0	264,7	347,6	–82,9
2002	160,9	209,1	–48,2	134,5	134,6	–37,1	258,4	343,7	–85,3
2003	169,9	221,6	–51,7	138,1	138,1	–40,6	267,3	359,7	–92,3
2004	189,9	256,4	–66,5	155,9	155,9	–45,2	300,6	412,3	–111,7
2005	211,9	290,4	–78,5	170,1	170,1	–49,9	332,1	460,5	–128,3
2006	230,7	302,4	–71,8	198,3	198,3	–64,5	364,4	500,7	–136,3
2007	248,9	317,1	–68,2	210,7	210,7	–74,8	384,8	527,8	–143,0
2008	261,1	339,5	–78,3	215,9	215,9	–64,7	412,4	555,4	–143,1
2009	204,7	226,2	–21,6	176,7	176,7	–47,8	333,6	402,9	–69,4
2010	243,3	277,6	–28,4	230,0	230,0	–66,3	412,9	507,6	–94,7
2011	281,3	315,3	–34,0	262,9	262,9	–64,6	479,6	578,2	–98,6
2012	292,7	324,3	–31,6	277,6	277,6	–61,7	508,5	601,9	–93,3
2013	300,8	332,5	–31,7	280,6	280,6	–54,6	526,7	613,1	–86,4
2014	312,8	349,3	–36,5	295,7	295,7	–55,4	553,1	645,0	–91,9
2015	280,6	296,2	–15,5	296,4	296,4	–40,7	516,4	592,6	–76,2
2016	266,8	278,1	–11,2	294,2	294,2	–63,2	497,8	572,2	–74,4

* *Источник*: Compiled by CRS Using Trade Data from the US Census Bureau. – URL: https://www.census.gov/foreign-trade/balance/country.xlsx (дата обращения: 08.02. 2017).

Таблица 2

Торговля услугами США со странами НАФТА за период 1993-2015 гг.*
(в млрд долл.)

Год	Канада			Мексика			Всего НАФТА		
	Экспорт	Импорт	Торговый баланс	Экспорт	Импорт	Торговый баланс	Экспорт	Импорт	Торговый баланс
1993	17,0	9,1	7,9	10,4	7,4	3,0	27,4	16,5	10,9
1994	17,2	9,9	7,3	11,3	7,9	3,4	28,5	17,8	10,7
1995	17,9	11,0	6,9	8,7	7,9	0,8	26,6	18,9	7,7
1996	19,5	12,4	7,1	9,4	8,9	0,5	28,9	21,3	7,6
1997	20,5	13,7	6,8	10,8	9,9	0,9	31,3	23,6	7,7
1998	19,4	15,0	4,4	11,7	9,8	1,9	31,1	24,8	6,3
1999	22,9	16,6	6,3	14,2	9,7	4,5	37,1	26,3	10,8
2000	24,8	18,2	6,6	15,8	11,2	4,6	40,6	29,4	11,2
2001	24,7	17,8	6,9	16,7	10,9	5,8	41,4	28,7	12,7
2002	25,2	18,4	6,8	17,9	12,3	5,6	43,1	30,7	12,4
2003	27,6	20,0	7,6	18,5	12,5	6,0	46,1	32,5	13,6
2004	29,5	21,2	8,3	19,5	13,9	5,6	49,0	35,1	13,9
2005	32,8	22,6	10,2	22,5	14,4	8,1	55,3	37,0	18,3
2006	37,9	23,9	14,0	23,8	14,9	8,9	61,7	38,8	22,9
2007	42,7	25,7	17,0	25,0	15,3	9,7	67,7	41,0	26,7
2008	45,4	26,0	19,4	26,2	15,9	10,3	71,6	41,9	29,7
2009	43,5	23,7	19,8	22,9	14,0	8,9	66,4	37,7	28,7
2010	53,1	27,4	25,7	24,6	14,0	10,6	77,7	41,4	36,3
2011	58,3	30,5	27,8	26,4	14,7	11,7	64,7	45,2	39,5
2012	61,9	31,1	30,8	28,2	15,4	12,8	90,1	46,5	43,6
2013	62,9	30,8	32,1	29,9	17,3	12,6	92,8	48,1	44,7
2014	62,0	30,3	31,7	30,2	19,9	10,3	92,2	50,2	42,0

* *Источник*: Compiled by Crs Using Most Recent Data from the Bureau of Economic Analysis online database. – URL: http://www.bea.gov.

По мнению Д. Трампа, НАФТА способствовала дефициту торгового баланса США с Мексикой, который составил в 2016 г. 62,3 млрд долларов[1], а дефицит торгового баланса с Канадой в этом же году – 11 млрд долларов[2]. По оценке экспертов, критика Д. Трампом обусловлена сложностями «кукурузного пояса» внутри США, фермеры которого являются традиционными сторонниками республиканцев и избирателями Д. Трампа[3].

В настоящее время президент США предлагает не полностью упразднить Соглашение НАФТА, а провести своего рода модернизацию, поскольку оно было подписано в 1994 г. В настоящее время ежегодная двусторонняя торговля между США и Мексикой составляет 580 млрд долларов. Либерализация способствовала сокращению производственных потерь в США, создала значительные преимущества для американского сельскохозяйственного сектора. Американский экспорт сельскохозяйственной продукции в Мексику существенно увеличился. Если в 2014 г. производство кукурузы в США составляло 360 млн метрических тонн, то на долю Мексики приходилось всего 23% экспорта. В 2016 г. Мексика импортировала на 2,6 млрд долларов кукурузы, на 1,5 млрд долларов сои, на 1,3 млрд долларов свинины[4], приобретая около 8% всего производства мяса свинины и субпродуктов в США[5]. Однако то, что хорошо для американских фермеров, на самом деле наносит ущерб мексиканскому сельскому хозяйству. Мексике не удалось диверсифицировать свой сельскохозяйственный импорт. США всегда выступали традиционным глобальным экспортером сельхозпродукции. Но в последнее время конкуренты США реализовали более современные методы ведения сельского хозяйства и производства продукции, улучшив транспортную инфраструктуру и инфраструктуру обработки, в связи с чем американская доля экспорта в общем объеме мирового экспорта стала падать.

В частности, например в 2016 г. Россия впервые превзошла США по производству зерна. И в этой связи Мексика, имея 45 соглашений о свободной торговле с разными странами, намерена продвигать сельскохозяйственное взаимодействие с Бразилией и Аргентиной, подтверждая то, что она может предложить южноамериканским производителям условия, подобные тем, которыми в настоящее время пользуются американские фермеры. Мексика также обсуждает двусторонние сделки с Австралией и Новой Зеландией и другими странами – экспортерами про-

---

[1] URL: https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c2010.html"

[2] URL: https://www.thebalance.com/trade-deficit-by-county-3306264

[3] URL: http://thehill.com/blogs/congress-blog/energy-environment/312952-how-corn-farmers-and-ethanol-producers-helped-deliver" \t "_blank"

[4] URL: https://www.thebalance.com/trade-deficit-by-county-3306264

[5] URL: https://www.ft.com/content/850a886c-108c-11e7-b030-768954394623

довольствия. Основным интересом Мексики выступают свободные пригодные для сельского хозяйства территории в Аргентине и Бразилии, которые позволят мексиканским предпринимателям производить 2 млн т сельскохозяйственной продукции ежегодно. Однако соглашение НАФТА препятствует проникновению на мексиканский рынок нелатиноамериканских производителей. Таким образом, Мексика настаивает на трансформировании статей и положений Соглашения.

В конце 2017 г. будет проводиться обсуждение условий реинтеграции НАФТА, поскольку 18 мая 2017 г. администрация Трампа направила 90-дневное уведомление Конгрессу США о своем намерении начать переговоры с Канадой и Мексикой, чтобы пересмотреть условия. Администрация Трампа продолжает угрожать выйти из НАФТА, если Канада и Мексика не согласятся на более выгодные условия. Однако полный отказ от НАФТА, в отличие от пересмотра отдельных статей и положений, является проблематичным в соответствии с законодательством США. Конгресс США принял соответствующие изменения внутреннего законодательства, в том что США должны строго выполнять свои обязательства в рамках НАФТА, в том числе в случае внесения процедур упрощения взаимодействия сторон.

Модернизации могут быть подвергнуты следующие сферы Соглашения: цифровая торговля, права интеллектуальной собственности, практика регулирования, государственные предприятия, услуги, таможенные процедуры, санитарные и фитосанитарные меры, трудовые вопросы, окружающая среда, малые и средние предприятия. Весь круг подлежащих согласованию вопросов определен в рекомендациях Trade Promotion Authority (TPA) в качестве обязательных целей, которые предложены для международных торговых переговоров в рамках НАФТА.

Соглашение НАФТА было выгодным для американской сельскохозяйственной промышленности, но отрицательно повлияло на американских промышленных производителей. Это положение и определило мнение президента Трампа в части того, что НАФТА вынудила американские компании перенаправить работу в Мексику в ущерб производству США [13].

Так, по оценке экспертов США, правила происхождения товаров и услуг могут быть пересмотрены с ограниченным воздействием на импортеров и компании США, работающие в странах НАФТА. Договор содержит конкретные правила происхождения для продуктов, подлежащих обработке перед отправкой в Канаду, Мексику и Соединенные Штаты. Такие правила являются основой для беспошлинного преференциального режима в перемещении товаров между тремя странами – членами. Региональные правила НАФТА определяют, что для отдельных продуктов могут использоваться льготные тарифы. Эти правила

варьируют в зависимости от отрасли промышленности и товаров, и, естественно, могут быть подвергнуты пересмотру. Задача гармонизации процедур регулирования также является целью для основных отраслей промышленности США, и в частности для автопроизводителей, которые стремятся внедрить стандарты США во все страны НАФТА. Фармацевтические и агропромышленные предприятия могут также добиваться согласования регулирования путем переговоров [9]. По информации USTR (Офиса торгового представительства США) дальнейшее будущее НАФТА будет определяться достижением консенсуса по следующим вопросам:

– общие и ориентированные на конкретные продукты переговоры для Канады и Мексики в контексте модернизации НАФТА;

– экономические издержки и выгоды для производителей и потребителей в США, устранение любых оставшихся тарифов, устранение или сокращение нетарифных барьеров на товары, реализуемые во взаимной торговле с Канадой и Мексикой;

– таможенные процедуры, применяемые к конкретным товарам (по тарифной классификации), включая специфические импортные или экспортные пошлины, сборы или барьеры;

– изменение правил происхождения товаров и услуг, а также проведение выборки товаров в рамках таможенных процедур;

– занятость и миграция, окружающая среда, государственные закупки, инвестиции, права интеллектуальной собственности, цифровая торговля и торговля услугами.

Таким образом, не столько вопрос протекционизма ставится в основу внешнеэкономической политики современной администрации США, сколько достижение национальных интересов за счет государственного регулирования на преимущественно двусторонней основе. При этом интересен тот факт, что для внешнеэкономической политики США важно выстроить векторы экономического взаимодействия в рамках Северной и Южной Америки как одного из важнейших приоритетов администрации.

Именно этой проблеме была посвящена речь М. Пенса в Центре строительства и международной торговли им. Рональда Рейгана (Вашингтон, округ Колумбия 22.06.2017 г.), подтвердившего «приверженность США Западному полушарию в целом и особенно нациям и народам Центральной Америки, поскольку существует связь в истории, связь в географии. Наши партнерские отношения и альянсы в этом регионе имеют решающее значение для наших национальных интересов. Президент сказал, что для Америки лучше всего иметь свободу в Западном полушарии. По указанию президента я буду пытаться, опираясь на проделанную работу администрацией, провести переговоры в Колумбии, Аргентине и Чили, в Панаме, поскольку каждая из этих стран яв-

ляется важным партнером для администрации США, предметом общей озабоченности и новых возможностей для сотрудничества на благо наших народов и в интересах Западного полушария, которое мы называем общим домом»[1].

В этой связи можно констатировать, что США в своей внешней политике девыстраивают систему отношений на Американском континенте на основе межгосударственных договоренностей, в том числе в виде ССТ или СРТ (соглашений о свободной торговле или региональных соглашений о торговле), фактически реализуя идеологию перехода к многополярности в международных отношениях.

Приверженность принципам свободной торговли демонстрирует и Евразийский экономический союз, реализуя их как на уровне взаимной торговли, так и с третьими странами. Масштаб технологических, экономических задач и объективно складывающаяся ситуация в современном мире обусловливают то, что эффективное развитие может быть обеспечено преимущественно на основе выстраивания кооперационных связей между партнерами. Кооперация может строиться в рамках гибких и открытых интеграционных структур, которые содействуют справедливой конкуренции в научном поиске, в многообразии технических решений.

В ЕАЭС последовательно снимаются барьеры на пути движения товаров, услуг, инвестиций, технологий, рабочей силы. В настоящее время реализуется программа технологической, промышленной кооперации, поэтапно формируется единый рынок услуг. К 2025 г. будет создан единый рынок энергетики и углеводородов, финансовый рынок. При этом перспективы Евразийского экономического союза связаны и с другими странами и интеграционными объединениями. В частности, как подчеркнул Президент Российской Федерации В. Путин на Петербургском международном экономическом форуме, «желание создать зону свободной торговли с Евразийским экономическим союзом выразили уже более 40 государств и международных организаций. Мы с нашими партнерами считаем, что Евразийский экономический союз может стать одним из центров формирования более широкого интеграционного контура. В рамках такого контура мы в том числе сможем решать крупные технологические задачи, мотивировать и вовлекать в процесс технологического развития новых участников» [2].

Именно такой подход к международному сотрудничеству реализован в С*оглашении о свободной торговле (или зоне свободной торговли) между ЕАЭС и СРВ*

[1] URL: https://www.whitehouse.gov/the-press-office/2017/06/22/remarks-vice-president-pence-wilson-center?utm_source=email&utm_medium=email&utm_content=20170623_ADM_1600-Dail.

Соглашение о свободной торговле между странами Евразийского экономического союза и Социалистической Республикой Вьетнам направлено на выработку взаимных обязательств участниками по упрощению доступа на рынки своих стран поставщиков товаров и услуг из стран – партнеров по соглашению. При этом Соглашение о создании зоны свободной торговли характеризуется как ЗСТ+, поскольку охватывает все направления торгово-экономического сотрудничества, кроме (классического для подобных соглашений) снижения ставок ввозных таможенных пошлин, а именно: обязательства по защите прав на объекты интеллектуальной собственности, направления сотрудничества в области устойчивого развития, электронной коммерции, а также в сфере государственных закупок, единых принципов установления справедливой конкуренции. Наличие такого рода соглашений повышает предсказуемость торгового регулирования, так как обязывает партнеров заранее уведомлять друг друга об изменениях в торговом регулировании, в применении торговых режимов и пр. Оно предполагает более углубленную синхронизацию деятельности таможенных служб и регулирующих органов в сфере технического, санитарного и фитосанитарного регулирования и контроля [4].

Соглашение предусматривает обязательства России и Вьетнама по взаимной либерализации торговли услугами, осуществление инвестиционного взаимодействия и перемещения физических лиц. Заключение данного соглашения открывает перед предпринимателями стран ЕАЭС возможности выйти с поставками на вьетнамский рынок (численность населения страны около 90 млн человек). При этом развивая кооперационное производство с вьетнамскими компаниями во Вьетнаме, продолжая традиции еще советского времени, но на качественно ином уровне, оно позволит выйти на рынки других стран АСЕАН и Азиатского региона в целом.

Для соглашений о свободной торговле характерно то, что их число, особенно в регионе АТР, имеет тенденцию к росту в виде «цепной реакции». Это объясняется тем, что процесс либерализации внешнеторгового оборота дает существенные преимущества как странам-экспортерам, так и странам-импортерам. Поэтому если в Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР) заключаются новые соглашения о свободной торговле, или соглашения о ЗСТ, то конкуренты, испытывая опасения в том, что кто-то получит преимущества в реализации своего внешнеторгового потенциала, начинают лоббировать на уровне своих правительств переговорный процесс о заключении соглашения о ЗСТ. Таким образом, как отмечают эксперты КНР[1], самый простой способ не допустить дискриминации – это подписать соглашения о свободной торговле

[1] URL: http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/app5.66/full" \l "app566-bib-0017

с другими странами, т. е. в АТР в части развития соглашений о ЗСТ присутствует «эффект домино».

Традиционная межотраслевая торговля превращается во внутриотраслевую торговлю и торговлю даже внутри процесса создания продукта. Если производство является цепочкой создания стоимости, то разделение труда и международная торговля фактически формируют соответствующие воспроизводственные сети. Модернизируемые в настоящее время торговые соглашения сосредоточены на торговле материальными товарами в сочетании с торговлей услугами, движением инвестиций. Это не только модернизация договора текущей торговли, но и изменение подхода к созданию так называемой системы трехсоставного формата: торговли, инвестиций и услуг. Именно этот подход доминирует в современных условиях в рамках заключения Соглашений о ЗСТ+. Этот формат существенно сложнее, чем просто соглашение о ЗСТ. Во-первых, поскольку в эти соглашения включаются страны с разным уровнем развития экономик, развитые и развивающиеся, а также с разной структурой экономик и разнонаправленными векторами развития, не говоря уже о существующих системах ценностей и целеполаганий развития национальных хозяйств стран-участниц. В этой связи практика или спешка в части гармонизации стандартов и правил может причинить больше вреда, чем выгоды. Во-вторых, природа реформ пограничных стран затрагивает зачастую деликатные внутренние проблемы, например, применительно к Вьетнаму – это роль государственных предприятий (ГП), рекомендации западных экспертов по их реформированию или разгосударствлению, так как государственные предприятия могут получить субсидии и другую поддержку со стороны правительств, что нарушает правила справедливой конкуренции. Есть также опасения, что госпредприятия могут быть использованы правительством в качестве инструмента для своих политических и стратегических целей, например, сдержать распродажу земли, поднять цены на сырье, природные ресурсы, в том числе передачу высоких технологий в другие страны.

По оценке китайских и вьетнамских исследователей, интересы государственных предприятий и правительства не всегда совпадают. Госпредприятия преследуют свои коммерческие интересы, так же как частные предприятия. На самом деле нет существенной разницы в экономии и дивидендной системе платежей между государственными и частными предприятиями. Причина кроется в уровне монополизации рынка, где слабо развита конкуренция, и госпредприятия выступают единственными акторами монопольного или олигопольного рынка. Следовательно, суть проблемы не в принадлежности собственности, а в положении предприятия на рынке и уровне развития конкурентной среды.

Соглашения о ЗСТ+ относятся к преференциальным торговым соглашениям, существующим в рамках договоренностей ВТО[1]. Схемы глубокой интеграции идут далеко за пределы либерализации торговли товарами и услугами, они ориентированы на резкое снижение нетарифных барьеров, конвергенцию регулирования, на общие международные стандарты, на проблемы устойчивости, на урегулирование споров, регулирование электронной коммерции. Все эти соглашения мультилатеральные.

Государства ЕАЭС придерживаются курса на заключение Соглашений ЗСТ+, направленных в большей степени на традиционность подхода, не покушаясь на вмешательство во внутриэкономическую структуру национальных хозяйств. В этом и плюс этих соглашений, и их приемлемость другими странами, хотя развивающиеся экономики стран АТР ожидают притока прямых инвестиций и новых технологий, инноваций от ЗСТ+, что на уровне «развивающаяся экономика – развивающаяся экономика» не всегда может быть реализовано.

Формат региональных СПТ (производственно-торгового партнерства) выходит за границы ВТО+, включая такие области, как инвестиции, политика в области конкуренции, интеллектуальная собственность, природоохранное законодательство, движение капиталов, трудовое право, урегулирование споров государств-инвесторов, антикоррупционные инструменты, экономическое сотрудничество и т. д. Для Бразилии, Китая, Индии и других растущих экономик мегарегиональные СПТ неприемлемы, поэтому приоритет имеют Соглашения о ЗСТ или ЗСТ+.

ВТО придерживается той точки зрения, что любое нормотворчество не может быть вне ВТО. Процесс установления власти крупных государств над прочими и навязывание им правил, которые не отвечают уже существующим договоренностям, не приемлем современной мировой экономикой.

Исследователи из Института международной экономики Петерсона[2] и Центра «Восток – Запад» довольно пессимистично оценивают возможности мегарегиональных соглашений в современных условиях. По оценке Конгресса США, Транстихоокеанское партнерство без США также не может быть реализовано, поскольку в нем заложены нормы и правила прецедентной системы США, используемые во внутренней хозяйственной жизни в стране [13].

Что касается зоны свободной торговли ЕАЭС и СРВ, также относимой к числу РТС, а в отдельных аспектах к ССТ, то главным партнером Вьетнама является Россия. На ее долю в 2013 г. приходилось 90%

---

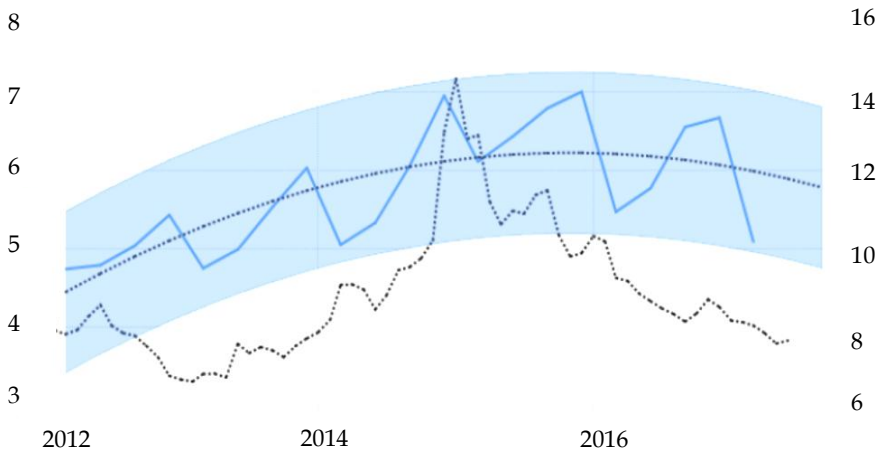
[1] URL: https://ged-project.de/topics/international-trade/effects_of_regional_trade_ agreements/ged-mini-series-iclusiveness-in-the-global-trading-system-where-are-we-heading

[2] URL: http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/app5.66/full" \l "app566-bib-0014"

оборота всей торговли Вьетнама со странами ЕАЭС, 92% вьетнамского экспорта в эти страны и 86% импорта из них[1]. Товарооборот Вьетнама с Казахстаном и Беларусью значительно меньше, будучи примерно одинаков по объему. СРВ практически не поддерживает торговых отношений с Арменией и Киргизией. В торговле со всеми странами ЕАЭС СРВ имеет стабильное положительное сальдо в пределах 1,1 млрд долларов. При этом данные статистики стран ЕАЭС несколько отличаются от статистики ООН. Среди благоприятных факторов созданной ЗСТ – это совместимость структуры товарного экспорта стран ЕАЭС и СРВ, его неконкурентность.

Существенным негативным аспектом для поступательности процесса развития взаимодействия стран ЕАЭС, и в частности России и СРВ, выступает несоответствие темпов развития национальных экономик.

На рисунке[2] показан сравнительный анализ темпов развития СРВ и России на период 2012–2017 гг.



Индекс роста ВНП СРВ.

Индекс доходности государственных 10-летних ценных бумаг России.

Прогноз развития экономики России и Вьетнама исходя из обозначенных трендов до 2020 г.: для СРВ 6,3%, для России 2,2%.

Рис. Сравнительный анализ темпов роста экономик СРВ и России в 2012–2017 гг.

[1] URL: http://naukarus.com/soglashenie-o-sozdanii-zony-svobodnoy-torgovli-mezhdu-eaes-i-vietnamom#

[2] URL: https://tradingeconomics.com/russia/forecast

Вместе с тем экономическая специализация СРВ и экспорт ЕАЭС дополняют друг друга, а жесткая конкуренция возможна лишь в отдельных отраслях, которые в рамках соглашения защищены. Это гарантирует баланс интересов сторон во взаимной торговле, способствуя удовлетворению производственных запросов и сохранению сложившихся традиций сотрудничества. При этом либерализация торговли в рамках ЗСТ+ не влечет за собой значимых рисков для экономик стран ЕАЭС, так как на импорт из Вьетнама приходится около 1% от всего импорта ЕАЭС из третьих стран, причем основную массу составляют товары, которые не производятся на территории ЕАЭС в необходимом количестве.

Тарифная либерализация торговли товарами между государствами – членами ЕАЭС и Вьетнамом предполагает на взаимной основе снижение или обнуление около 90% ставок ввозных таможенных пошлин либо сразу после вступления соглашения о ЗСТ в силу (59%), либо через переходные периоды (30%) на большинство товарных позиций (всего – около 10 тыс. наименований). Одновременно с началом действия Соглашения о ЗСТ вступает в силу Российско-Вьетнамский Межправительственный протокол о поддержке производства моторных транспортных средств на территории СРВ. Авторизованные российские компании («Группа ГАЗ», «КамАЗ» и «Соллерс») создадут совместные предприятия с вьетнамскими партнерами для производства автобусов, грузовиков, спецтехники, легких коммерческих и легковых автомобилей. В ближайшие десятилетия локализация производств должна составить от 40 до 50% в зависимости от вида автотранспорта[1].

Зона свободной торговли между ЕАЭС и Вьетнамом базируется на сотрудничестве в течение многих десятилетий между СССР и СРВ. Рост взаимной торговли – это восстановление связей и свидетельство заинтересованности предпринимателей в поддержании и развитии взаимовыгодного сотрудничества. В этой связи упрощение условий и снятие барьеров торговли – это последовательный шаг взаимодействия.

Процесс подготовки соглашения занял в общей сложности более 5 лет. Выбор Европейской экономической комиссией Вьетнама в качестве первого партнера по Зоне свободной торговли (ЗСТ+) связан со стабильно высокой хозяйственной динамикой экономики СРВ (рост ВВП на 6% и более в год).

Так, размер ВВП по ППС достиг 500 млрд долларов – 32-е место в мире, внешнеторговый оборот – более 300 млрд долларов, накопленный объем ПИИ – свыше 240 млрд долларов. При этом влияние СРВ в АТР возрастает, и СРВ уже имеет опыт подписания и реализации в рамках АТР подобных РТС и ССТ. Для ЕАЭС это соглашение о ЗСТ является

[1] URL: http://raibf.com/2016/10/05/soglashenie-o-svobodnoy-torgovle-eaes-vetnam-vstupaet-v-silu/

пилотным проектом, который может быть распространен на все страны АСЕАН.

По оценке вьетнамской стороны[1], все 15 статей (187 пунктов) охватили возможные формы взаимодействия, они открытые и прозрачные и отвечают нормам ВТО. Они регулируют условия торговли, правила происхождения товаров, применения мер торговой защиты, включая технические барьеры, фитосанитарный, ветеринарный и иной контроль безопасности продуктов и товаров, также упрощены таможенные процедуры, подходы к решению правовых споров и пр. Стороны определили направления сотрудничества в области устойчивого развития, электронной коммерции, госзакупок, установили единые принципы защиты добросовестной конкуренции.

Это Соглашение отличается от более глубоких форм интеграции, таких как таможенный или экономический союз. Соглашение защищает интеллектуальную собственность, включая регулирование объектов авторского и смежных прав, товарных знаков, географических указаний (наименований мест происхождения товаров), изобретений, промышленных образцов и др. Кроме того, предусматривается гармонизация нормативно-правового регулирования СРВ и стран ЕАЭС в целях создания эффективных механизмов защиты прав на объекты интеллектуальной собственности. Полагаем, что в этой части говорить о гармонизации не совсем правильно, так как лучше ставить вопрос о синхронизации правового подхода.

Указанное соглашение о ЗСТ+ заложило прочную основу для регулирования торговли, повышая предсказуемость мер торговой политики, позволяя начать координацию мер соответствующих государственных служб. Например, стороны будут заранее уведомлять друг друга об изменениях в торговом регулировании, налаживать регулярное сотрудничество в сфере статистического учета, документооборота, технического контроля и др.

Предусмотрено создание электронной системы обмена информацией между таможенными службами, которая обеспечит борьбу с недостоверным декларированием, занижением таможенной стоимости и иными антиконкурентными практиками [1]. Однако запутанные бюрократические процедуры, несовершенство законодательства, криминализация экономики, коррупция – все это является факторами, угрожающими безопасности личности и общества, служит барьером для добросовестной конкуренции со стороны бизнеса и развития экономики государств – членов ЕАЭС.

В рамках ЕАЭС имеет место незаконное перемещение товаров и иных предметов через государственные границы и таможенную грани-

[1] URL: http://naukarus.com/soglashenie-o-sozdanii-zony-svobodnoy-torgovli-mezhdu-eaes-i-vietnamom#

цу ЕАЭС государств – членов ЕАЭС, «что является распространенным и общественно опасным деянием, поскольку причиняется вред либо создается угроза его причинения бюджетным системам и национальным товаропроизводителям государств – членов ЕАЭС, снижая конкурентоспособность их товаров (при уклонении от уплаты таможенных платежей; использовании внешнеторговых операций для легализации (отмывания) преступных доходов); общественной безопасности и здоровью населения (при незаконном перемещении наркотических средств, психотропных и других веществ, огнестрельного оружия, некачественных товаров и т. п.); национальной безопасности, безопасности мирового сообщества (при незаконном ввозе и вывозе экстремистской литературы, оружия массового поражения, а также материалов и оборудования, используемых при его создании; использование внешнеторговых операций для финансирования различной преступной деятельности и т. п.); интересам культуры (при незаконном вывозе культурных ценностей)» [1].

Существует огромное количество теневых схем во внешнеторговой деятельности, в том числе связанных с уклонением от уплаты таможенных платежей, которые, как ожидают работники федеральных таможенных служб, будут распространены на соглашение о ЗСТ+.

Соглашение о свободной торговле между Евразийским экономическим союзом и Вьетнамом, по мнению СРВ, направлено на помощь вьетнамским компаниям конкурировать на равных на российском рынке за счет отмены тарифов (в настоящее время на 5,63%). В соответствии с Соглашением о свободной торговле, 95% импортных тарифных позиций экспорта Вьетнама (в основном морепродукты экспортируются в страны Евразийского экономического союза) будут ликвидированы в течение 10 лет, но 71% тарифных позиций устраняется в год вступления Соглашения в силу. В отношении текстиля и одежды, 95% тарифов будут сокращены или обнулены, из которых 42% – в течение 10 лет. Характерно, что вьетнамская сторона оценивает это Соглашение как ЗСТ+, или ССТ. Что касается обуви, то 77% тарифов снижаются или обнуляются, в том числе 73% устранятся в течение 5 ближайших лет. «В свою очередь Вьетнам будет применять нулевые пошлины на говядину, молочные продукты, консервированную рыбу, муку, крупы, а также трубы, стальной прокат, асбест, корабли, нефтепродукты и многие другие категории товаров» [11]. Пошлина на бензин будет снижена с 19 до 0% с переходным периодом; на кабели – от 20 до 0% в течение 10 лет; для большегрузных транспортных средств – от 17 до 0%.

Вьетнам частично либерализирует доступ на свой рынок табачных изделий из ЕАЭС, в то время как автомобильные компании из стран ЕАЭС будут поставлены в условия монопольного доступа на вьетнамском рынке. Предполагается, что рост торговли увеличится на 10 млрд

долларов к 2020 г., что есть минимум, но он может увеличиться и на 15–20 млрд долларов [11].

Особое место в оценке вьетнамской стороной позитивных результатов от реализации ЗСТ+ занимают энергетические проекты и военно-техническое сотрудничество. Одновременно вьетнамские частные инвесторы заинтересовались пищевой промышленностью в России.

Подводя итог вышеизложенному, отметим следующее:

1. Только регулируемая со стороны государств на основе межгосударственных договоренностей свободная торговля, в том числе в рамках расширения зон взаимодействия по типу СРТ, ССТ или ЗСТ+, может обеспечить устойчивое и поступательное развитие национальных хозяйств в современном мире.

2. Провозглашение лидерами отдельных стран лозунгов национально ориентированных приоритетов («Сделано в Индии», «Америка во-первых», «Сделано в КНР или Вьетнаме» и пр.) не противоречит процессу либерализации экономического взаимодействия, но требует более жесткого исполнения уже согласованных норм в рамках ВТО и межгосударственных договоренностей, дополняющих и отвечающих основным постулатам ВТО.

Такой подход к развитию международного сотрудничества будет способствовать реализации идеологии перехода к многополярности мирового сообщества, противодействуя торговым войнам и протекционистским конфликтам, осложняющим обеспечение устойчивого развития мирового сообщества согласно Программе целей устойчивого развития ООН до 2030 г.

Список литературы

1. *Вихляев А. О.* Факторы, влияющие на незаконное перемещение товаров через государственные границы государств – членов евразийского экономического союза и таможенную границу Евразийского экономического союза// Закон и право. – 2015. – № 10.

2. В. В. Путин выступил на Пленарном заседании Петербургского международного экономического форума в 2017 г. – URL: http://kremlin.ru/events/president/news/52178

3. Европейский экономический союз. Архитектура будущего. Годовой отчет 2014. – URL: http://docplayer.ru/25964700-Evraziyskiy-ekonomicheskiy-arhitektura-budushchego-godovoy-otchet.html

4. Обзор ключевых положений Соглашения о свободной торговле между Евразийским экономическим союзом и Социалистической Республикой Вьетнам, 2016, ЕЭК. – URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/trade/dotp/sogl_torg/Documents/%D0%/D0%BC.pdf

5. *Перская В.* Глобализация и государство. – М. : Палеотип, 2014.

6. Economic Impact of Trade Agreements Implemented Under Trade Authorities Procedures. United States International Trade Commission. – 2016. – N 4614. – June.

7. *Estevadeordal A*. Why Trade Facilitation Matters Now More Than Ever, April, 2017, Global-CERES Economic and Social Policy in Latin America at the Brookings Institution. – URL: https://www.brookings.edu/about-us/annual-report/

8. GED Mini-Series: Inclusiveness in the Global Trading System. – URL: http://www.ideascentre.ch/?p=6718

9. NAFTA Renegotiation Faces a Lengthy, Uncertain Future 5.05.2017. – URL: http://www.jdsupra.com/legalnews/nafta-renegotiation-faces-a-lengthy-66513>

10. Reshaping NAFTA Could Benefit Mexico, Brazil and Argentina. – URL: https://www.usnews.com/news/best-countries/articles/2017-04-18/reshaping-nafta-could-benefit-mexico-brazil-and-argentinas-economy

11. Russia and Vietnam Aim to get US$10 Bln in Bilateral Trade by 2020 (dec/2016). – URL: http://www.russia-briefing.com/news/russia-vietnam-aim-get-us10-bln-bilateral-trade-2020.htm>

12. The Effects of NAFTA on U.S.Mexican Trade and GDP, A CBO Paper. The Congress of the United States # Congressional Budget Office. May 2003.p.20-21. – URL: https://www.cbo.gov/sites/default/files/108th-congress-2003-2004/reports/report_0.pdf

13. *Villarreal M. A., Fergusson I. F.* The North American Free Trade Agreement (NAFTA). Congressional Research Service, 2017. – May 24.

14. *Wickett X.* America's International Role under Donald Trump. Chatham House Report. US and the Americas Programme, 2017. – January 18.

Referenses

1. Vikhlyaev A. O. Faktory, vliyayushchie na nezakonnoe peremeshchenie tovarov cherez gosudarstvennye granitsy gosudarstv – chlenov evraziy-skogo ekonomicheskogo soyuza i tamozhennuyu granitsu Evraziyskogo eko-nomicheskogo soyuza [The Factors Influencing Illegal Movement of Goods through Frontiers of Member States of the Eurasian Economic Union and Customs Border of the Euroasian Economic Union], *Zakon i pravo*, 2015, No. 10. (In Russ.).

2. V. V. Putin vystupil na Plenarnom zasedanii Peterburgskogo mezhdunarodnogo ekonomicheskogo foruma v 2017 g. [V. V. Putin Have Made a Speech at the Plenary Session of the St. Petersburg International Economic Forum in 2017]. (In Russ.). Available at: http://kremlin.ru/events/president/news/52178

3. Evropeyskiy ekonomicheskiy soyuz. Arkhitektura budushchego. Godovoy otchet 2014 [European Economic Union. Architecture of the Future. Annual report of 2014]. (In Russ.). Available at: http://docplayer.ru/25964700-Evraziyskiy-ekonomicheskiy-arhitektura-budushchego-godovoy-otchet.html

4. Obzor klyuchevykh polozheniy Soglasheniya o svobodnoy torgovle mezhdu Evraziyskim ekonomicheskim soyuzom i Sotsialisticheskoy Respublikoy V'etnam, 2016, EEK [Review of Key Provisions of the Agreement on Free Trade between the Eurasian Economic Union and Socialist Republic of Vietnam, 2016, ECE]. (In Russ.). Available at: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/trade/dotp/sogl_torg/Documents/%D0%/D0%BC.pdf

5. Perskaya V. Globalizatsiya i gosudarstvo [Globalization and State]. Moscow, Paleotip, 2014. (In Russ.).

6. Economic Impact of Trade Agreements Implemented Under Trade Authorities Procedures. United States International Trade Commission, 2016. No. 4614, June.

7. Estevadeordal A. Why Trade Facilitation Matters Now More Than Ever, April, 2017, Global-CERES Economic and Social Policy in Latin America at the Brookings Institution. Available at: https://www.brookings.edu/ about-us/annual-report/

8. GED Mini-Series: Inclusiveness in the Global Trading System. Available at: http://www.ideascentre.ch/?p=6718

9. NAFTA Renegotiation Faces a Lengthy, Uncertain Future 5.05.2017. Available at: http://www.jdsupra.com/legalnews/nafta-renegotiation-faces-a-lengthy-66513>

10. Reshaping NAFTA Could Benefit Mexico, Brazil and Argentina. Available at: https://www.usnews.com/news/best-countries/articles/2017-04-18/reshaping-nafta-could-benefit-mexico-brazil-and-argentinas-economy

11. Russia and Vietnam Aim to get US$10 Bln in Bilateral Trade by 2020 (dec/2016). Available at: http://www.russia-briefing.com/news/russia-vietnam-aim-get-us10-bln-bilateral-trade-2020.htm>

12. The Effects of NAFTA on US Mexican Trade and GDP, A CBO Paper. The Congress of the United States # Congressional Budget Office. May 2003.p.20-21. Available at: https://www.cbo.gov/sites/default/files/108th-congress-2003-2004/reports/report_0.pdf

13. Villarreal M. A., Fergusson I. F. The North American Free Trade Agreement (NAFTA). Congressional Research Service, 2017, May 24.

14. Wickett X. America's International Role under Donald Trump. Chatham House Report. US and the Americas Programme, 2017, January 18.

ПЕРСПЕКТИВЫ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА В УСЛОВИЯХ МЕГАТРЕНДОВ ИНТЕГРАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Валовая Мария Дмитриевна
доктор экономических наук, профессор кафедры международного бизнеса и таможенного дела РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова», 117997, Москва, Стремянный пер., д. 36.
E-mail: valovaya.md@rea.ru

В статье рассматривается проблематика деятельности крупных интеграционных объединений в различных регионах мира, анализируются их трудности и ошибки, положительный и негативный опыт. В настоящее время в условиях глобализации и взаимозависимости страны мира не могут эффективно развиваться без взаимодействия друг с другом. Страны объединяются исходя из своих политических, экономических, геополитических или геоэкономических интересов. Многие объединения демонстрируют широкий спектр промежуточных форматов интеграции. На их формирование и развитие повлияли различные экономические и политические факторы, имеющие свои особенности в каждом регионе. Опыт крупных интеграционных объединений особенно важен для прогнозирования деятельности интеграционных процессов на евразийском пространстве и выработки рекомендаций для развития деятельности Евразийского экономического союза.

Ключевые слова: международная торговля, модели интеграционных объединений, стратегии интеграционного развития, цели интеграционного объединения, мировой опыт реализации интеграционного потенциала, Евразийский экономический союз, региональная экономическая интеграция, взаимная торговля.

THE PROSPECTS OF THE EURASIAN ECONOMIC UNION IN THE FRAMEWORK OF THE GLOBAL INTEGRATION MEGATRENDS

Valovaya, Mariya D.
Doctor of Economics, Professor of the Department for International Business and Customs Affairs of the PRUE.

Address: Plekhanov Russian University of Economics, 36 Stremyanny Lane, Moscow, 117997, Russian Federation.
E-mail: valovaya.md@rea.ru

The article is devoted to the analysis of the functioning of regional integration organizations in different parts of the world, their problems and prospects, difficulties and mistakes, positive and negative experience. In the current framework of interconnectivity and interdependence national countries can't develop effectively without international cooperation. Countries establish different types of regional unions taking into account their economic, political, geopolitical or geoeconomic interests. Many organizations represent different levels and formats of integration. Their development is determined by different economic and political factors which are specific to each concrete region. The experience of major regional integration organizations is crucial for the analyses of the development of Eurasian economic organizations, and producing recommendations for further development of the Eurasian economic union.

Keywords: international trade, models of integration development, strategies of integration development, international integration experience, Eurasian economic union, regional economic integration, mutual trade.

Происходившие в XX в. интеграционные процессы, основанные на добровольных началах, в своем практическом воплощении значительно опередили теоретические обоснования. После образования интеграционных объединений надо было срочно не только научно обосновать произошедшее, но и понять перспективы развития. Встал вопрос о научной теории, но ни одна из существующих известных теорий не была в состоянии обосновать эти процессы. Между подходами и теориями экономической интеграции есть много общего. Почти во всех теориях ставится задача понять процессы интеграции, обосновать перспективы и пути дальнейшего развития. Многие теории рассматривают развитие торгово-экономических связей, проблемы распределения властных полномочий между национальными и надгосударственным уровнями, ставя дихотомический вопрос о создании наднационального образования или сохранении традиционной межгосударственной структуры, позволяющей осуществлять традиционные торговые операции.

Классическим считается подход американского исследователя Б. Балаша, согласно которому существуют пять стадий развития интеграционного объединения, своеобразных ступеней интеграции, движение по которым от более низких к более высоким форматам инте-

грации является эволюцией любого интеграционного объединения. Это:

1) зона свободной торговли (устранение взаимных барьеров в торговле между странами-членами);

2) Таможенный союз (режим ЗСТ плюс введение единого таможенного тарифа в отношении товаров из третьих стран);

3) общий рынок, предполагающий свободное движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы между странами-членами в сочетании с единым таможенным тарифом в отношении товаров из третьих стран;

4) Экономический и валютный союз (ЭВС);

5) политическая интеграция [3].

Исходя из традиционной модели сегодня в мире можно отметить только два полноценных интеграционных образования: Европейский и Евразийский союзы. Для данных объединений характерно последовательное движение по лестнице интеграции. Единые механизмы финансовой, денежно-кредитной и бюджетной политики в настоящее время существуют только в ЕС (после передачи функций формирования единой внешней политики на наднациональный уровень в соответствии с положениями Лиссабонского договора), но и он переживает сейчас далеко не лучшие времена.

На формирование и развитие крупных интеграционных проектов в Европе, Латинской Америке, Восточной Азии и Африке повлияли разные экономические и политические факторы, имеющие свои особенности в каждом регионе. На практике многочисленные региональные экономические интеграционные объединения отличаются разнородностью входящих в них стран и различиями в характере функций экономического регулирования, существования наднационального уровня или координацией между национальными регулирующими органами. Немногие из существующих объединений реализуют какую-либо из моделей интеграции в ее полном формате. Большинство используют гибридные переходные модели построения для регулирования различных аспектов своей деятельности. Специфику их построения определяют различные вызовы и препятствия в реализации интеграционных проектов.

Все региональные образования прошли интересный путь развития, для большинства из них характерен выход за пределы исключительно торговой проблематики и выработка единых подходов к регулированию экономических процессов. В настоящее время часть их продолжает существовать, не дотягивая порой до зоны свободной торговли, и базируется на торговых региональных соглашениях. Многие объединения демонстрируют широкий спектр промежуточных форматов интеграции.

В качестве примеров неклассических объединений можно назвать Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА) и Азиатско-Тихоокеанское экономическое сообщество (АТЭС). При этом если НАФТА представляет собой полноценное интеграционное объединение в формате ЗСТ+, то АТЭС не достигло даже этого уровня интеграции и представляет собой сетевой формат взаимодействия, в рамках которого ставится цель заключения соглашения о создании ЗСТ. В силу конфигурации интересов участников формат ЗСТ+ является для данных структур максимально возможным уровнем развития интеграции. В то же время в объединениях, включающих в себя страны Латинской Америки, созданы специализированные институты, выполняющие отдельные функции в сфере реализации общей финансовой политики.

Важно отметить, что многие интеграционные образования в различных частях света, хотя и не соответствуют классической модели, являются интеграционными мегапроектами. И, конечно, надо изучать их опыт развития и ошибки, особенно для прогнозирования деятельности интеграционных процессов на евразийском пространстве, и выработки рекомендаций для развития деятельности Евразийского экономического союза.

Этот опыт также важен, учитывая, что классический поэтапный подход интеграционного взаимодействия фиксирует внимание на степени возрастания либерализации и гармонизации законодательства, т. е. на уровне свободы экономического взаимодействия, который выражается, как правило, в снятии барьеров и ограничений. Исходя из этих подходов переход от одного этапа интеграции к другому предполагает дальнейшую либерализацию экономического сотрудничества на основе результатов, которые были достигнуты на предыдущем этапе. Зона свободной торговли обеспечивает свободное движение товаров отечественного производства между странами-участницами, Таможенный союз создается для свободного движения всех товаров как отечественных, так и иностранных. Для общего рынка характерна свобода движения не только товаров, но и услуг, капиталов и рабочей силы. При этом экономический и валютный союзы функционируют уже на основе проведения согласованной экономической политики, гармонизации работы финансовых систем и введения единой валюты.

Однако как-то забывается, что либерализация и свобода экономического взаимодействия не есть цель интеграции. Целью любой интеграции является взаимная выгода и экономические преимущества от сотрудничества для каждой страны – участницы объединения. Ради своих конкретных интересов она вступает в союз, а либерализация и свобода являются средством достижения цели.

Цели участия стран в интеграционном объединении могут совпадать. Это может быть повышение конкурентоспособности и обеспечение дополнительного роста экономик за счет реализации интеграционного потенциала, ускорение экономического развития путем объединения материальных и финансовых ресурсов.

В другом случае цели государств-участников могут не дублироваться, а дополнять друг друга. Более развитым странам нужны новые рынки сбыта продукции за счет снятия барьеров во взаимной торговле и доступа к энергоресурсам менее развитых стран, а последним в свою очередь нужны иностранные инвестиции, инновационные технологии, возможность размещать новые производства на своей территории и т. д.

Могут быть и совсем иные цели. Так, например, политическая цель реализовалась при создании предтечи ЕС – Европейского объединения угля и стали в формате совместного развития отраслей экономики, согласованного развития угольной и сталелитейной отраслей промышленности Франции, ФРГ, Италии, Бельгии, Нидерландов и Люксембурга.

Две мировых войны XX в. начались из-за Эльзаса и Лотарингии, и чтобы не допустить третьей, в обескровленной Второй мировой войной Европе, вчерашние враги начали экономическое сотрудничество с повышения эффективности базовых отраслей экономики посредством совместного создания условий для их развития. Были отменены ввозные пошлины во взаимной торговле на продукцию этих и связанных с ними отраслей, далее была согласована экономическая политика развития этих отраслей, в качестве механизмов было использовано объединение капитала и основных фондов предприятий выбранных отраслей. Эффект, который получили страны Европейского объединения угля и стали (ECSC) за счет совместного развития отраслей экономики, являющихся системообразующими для всех стран интеграционного объединения, выражался в следующем:

1. На протяжении 1950 и 1960-х гг. темпы роста ВВП в регионе составляли в среднем 5% в год.

2. Общий объем ежегодных инвестиций в основной капитал увеличился по сравнению с довоенным периодом в 2,6 раза, выпуск промышленной продукции к 1958 г. возрос более чем в 2 раза.

3. За период 1953–1956 гг. добыча угля возросла на 12 млн т, железа – на 14,5 млн т, производство чугуна выросло до 43,5 млн т, а стали – до 58,0 млн т.

4. К 1975 г. ECSC концентрировало в себе около 90% выплавки стали, почти 100% добычи угля и 50% добычи железной руды в Западной Европе.

5. Повысилась концентрация производства, что позволило реализовать эффект масштаба (28 предприятий контролировали 82,1%

производства угля, 21 предприятие – 80,8% производства чугуна, 22 предприятия – 76,2% производства стали).

Сегодня такая схема интеграционного взаимодействия используется во многих интеграционных объединениях: Экономическом сообществе стран Восточной и Южной Африки (COMESA), Южноафриканском сообществе развития (SADC), Восточноафриканском сообществе (EAC), Южноафриканском таможенном союзе (SACU), Карибском сообществе (CARICOM), Сообществе сахело-сахарских государств (SEN-SAD), Андском сообществе (CAN), Ассоциации регионального сотрудничества стран Южной Азии (SAARC) и др.

Исключительно важной целью интеграции в современных условиях является стремление объединить усилия и ресурсы стран-участниц для совместного развития импортозамещающих областей и снижения экономической зависимости от внешних рынков. Организация и развитие производства продукции необходимого уровня конкурентоспособности может позволить реализовывать ее не только на внутреннем рынке стран-участниц, но и на рынках третьих стран. Так, производство в рамках ASEAN электронной аппаратуры и промышленного оборудования направлено не только на снижение зависимости внутренних рынков от продукции японского производства, но и осуществляются поставки в третьи страны.

Важной целью объединения стран-участниц является развитие инфраструктуры для расширения внутренней и внешней торговли. Так, например, в Восточноафриканском сообществе (EAC) уделяется большое внимание развитию транспортных возможностей. Учитывая наличие в сообществе высокой концентрации стран, не имеющих выхода к морю, это является важнейшим направлением для расширения торговых связей и улучшения экономической ситуации. Это исключительно важно и для континентальных и евразийских стран.

Таким образом, можно отметить, что на практике любое интеграционное объединение выбирает ту модель реализации своего интеграционного потенциала, которая определяется направлениями взаимодействия и сферами экономики, совместное развитие которых дает преимущества и выгоды странам-участницам. Влияние оказывают именно те сферы экономики, в которых возможно получение максимального экономического эффекта за счет использования интеграционного потенциала и конкурентных преимуществ.

Кроме того, все интеграционные объединения имеют ядро интеграции – страну или группу стран, наиболее развитых в экономическом отношении и являющихся основной движущей силой интеграционных процессов. Такое ядро интеграции более ярко выражено в случае объединения стран с различным уровнем экономического развития. Например, в Североамериканском соглашении о свободной тор-

говле (NAFTA) – это США, в Южноафриканском таможенном союзе (SACU) и Южноафриканском сообществе развития (SADC) – ЮАР, в Южнотихоокеанском соглашении о региональной торговле и экономическом сотрудничестве (SPARTECA) – Австралия и Новая Зеландия. В случае интеграции стран, сходных по уровню экономического развития, его также можно определить в Восточноафриканском сообществе (EAC) – Кения, в Боливарианской Альтернативе для стран Латинской Америки и стран Карибского бассейна (ALBA) – Венесуэла, в Ассоциации стран Юго-Восточной Азии (ASEAN) – Сингапур и Индонезия.

В Европейском союзе ситуация меняется в негативную сторону. Раньше в ядро интеграции входили Германия и Франция, при этом было несколько центров силы: Германия, Франция, Великобритания, Испания, частично Италия. За последние годы ситуация резко изменилась. Во Франции – непростая политическая ситуация. Великобритания провела референдум о выходе из ЕС. Германия резко усилила свои позиции. Все это приводит к изменению самого механизма принятия решений внутри Союза. Интересы Германии, конечно, не всегда совпадают с интересами периферии ЕС. Может ли страна-лидер пренебрегая своими кровными интересами находиться над схваткой во имя поиска консенсуса? Мы видим, что отнюдь не всегда, особенно если нарушение консенсуса было во имя своих экономических интересов. Но правят бал, как правило, личностные политические интересы во вред экономическим. Европейский союз и лидеры ЕС осуществляют, к сожалению, то, что направлено на разрушение сложившихся экономических связей с Россией и на восстановление военно-политического противостояния. Весь мир уже понимает, что устойчивость модели глобального развития будет зависеть как от внутренней эффективности самих структур, так и от эффективности диалога между ними.

Несмотря на кажущееся многообразие существующих интеграционных объединений, все они на различных стадиях своего развития сталкиваются со сходными проблемами в реализации интеграционных инициатив. Среди них следует отметить разные уровни экономического развития стран-членов, способы гармонизации таможенного законодательства, соблюдение баланса между национальными и наднациональными способами регулирования экономической деятельности и др.

Важным фактором успеха интеграционных проектов является постановка реалистичных интеграционных задач и учет фактора времени. Необходим разумный баланс между углублением процесса и расширением его географической сферы.

Последствия от несоблюдения этого фактора мы видим на примере ЕС по таким показателям, как прирост ВВП. Степень разобщенности сегодня в Европе выше, чем в 1999 г., значит, государствам сложно иметь одинаковые цели экономической политики, а соответственно, и

единую валюту. А ведь именно реальные показатели экономического развития определяют цели экономической политики. Как жить с единой валютой, ориентированной прежде всего на низкие темпы инфляции, если в странах совершенно разная ситуация по темпам роста и занятости. Да что там темпы ВВП. Даже по таким номинальным показателям, как инфляция или дефицит госбюджета, различия между странами выше, чем до введения евро, хотя многие экономисты свято верили, что само существование единой валюты эти номинальные показатели уравняет. Не уравняло…

Чувствуют себя обманутыми и «молодые» члены ЕС. Став полноправными участниками, они стали осматриваться и задавать вопросы. А где бонусы от членства в ЕС? Да, граждане получили возможность беспрепятственно уезжать на заработки, чем активно пользуются, но где инвестиции, где новые производства? Даже старые, не выдерживая конкуренции, начинают закрываться.

Известно, что по мере продвижения к более высоким ступеням интеграции и снятия внутренних барьеров, негативное воздействие остающихся барьеров начинает ощущаться все сильнее. Экономическая политика в одной стране оказывет большое влияние на партнеров, что может вызывать с их стороны защитные действия.

Анализ показывает, что во всех без исключения случаях, когда страны по тем или иным причинам заявляли формат интеграции более глубокий, чем это было оправдано в сложившейся политико-экономической ситуации, планы интеграции оказывались не выполненными. Так произошло с попытками построения Таможенного союза в Андском сообществе и в Экономическом сообществе стран Центральной Африки (ECCAS), Общего рынка в Карибском сообществе и АСЕАН. Даже в тех случаях, когда цели интеграции были достигнуты частично, например, в общем рынке стран Южного конуса (MERCOSUR), их реализация заняла значительное время.

Таким образом, можно отметить, что для получения выгод и преимуществ интеграционные объединения далеко не всегда следуют строгому соблюдению этапности хода интеграционных процессов и применению всех элементов, характеризующих конкретный этап интеграционного развития. Во многом реализация интеграционных проектов зависит от благоприятного сочетания характеристик экономической и политической систем стран-членов.

В настоящее время мы являемся свидетелями того, как усиление торгово-экономических связей государств и рост объемов внутренней и внешней торговли влияют на ситуацию в мире.

Особенно важными для нас являются процессы, происходящие в Евразийском регионе. Создание Евразийского экономического союза вывело евразийский интеграционный проект на качественно новый

уровень, открыло широкие перспективы для экономического развития, создало дополнительные конкурентные преимущества на глобальной арене.

Так, в январе 2017 г. в целом по Евразийскому экономическому союзу наблюдалась положительная динамика промышленного производства, производства продукции сельского хозяйства, грузооборота и пассажирооборота[1]. На рис. 1 показаны основные экономические показатели ЕАЭС (в процентах к соответствующему периоду предыдущего года)[2].

Объем внешней торговли товарами Евразийского экономического союза со странами вне ЕАЭС за январь 2017 г. составил 41,4 млрд долларов, в том числе экспорт – 27,4 млрд долларов, импорт – 14 млрд долларов. По сравнению с аналогичным периодом 2016 г. объем внешней торговли возрос на 37,3%, или на 11,3 млрд долларов. Объем экспорта товаров увеличился на 38,6%, или на 7,7 млрд долларов, импорта – на 34,8%, или на 3,6 млрд долларов.

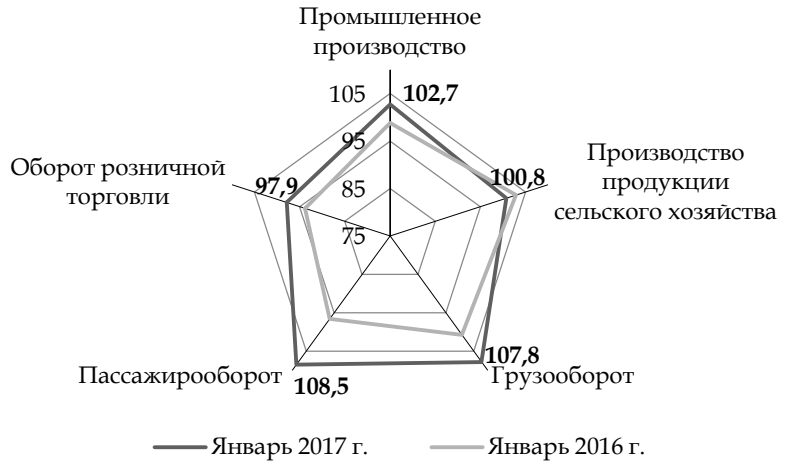


Рис. 1. Основные экономические показатели ЕАЭС в 2016–2017 гг.

В товарной структуре экспорта государств – членов ЕАЭС в третьи страны преобладают минеральные продукты (60,6% общего объема экспорта государств – членов ЕАЭС в третьи страны), металлы и изделия из них (10,5%), продукция химической промышленности (6,7%). Около 80% этих товаров продает на внешнем рынке Российская Федерация.

[1] URL: http//www/eurasiancommissions.org./ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/info/Documents

[2] Рисунки составлены по данным Департамента статистики ЕАЭК.

Наибольшую долю в импорте занимают машины, оборудование и транспортные средства (43,3% совокупного импорта), продукция химической промышленности (18,5%), продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (13,2%).

Структура экспорта и импорта товаров во внешней торговле за январь – декабрь 2016 г. (в процентах к итогу) показана на рис. 2 и 3.

Рис. 2. Структура импорта стран ЕАЭС в 2016 г. (в %)

Рис. 3. Структура экспорта стран ЕАЭС в 2016 г. (в %)

Так, объем экспорта Республики Армении в третьи страны увеличился на 13,3% к уровню января – декабря 2015 г.

Удельный вес взаимной торговли в январе 2017 г. по сравнению с январем – декабрем 2015 г. в общем объеме внешней торговли по ЕАЭС увеличился с 13,6 до 14,2%. В товарной структуре взаимной торговли государств – членов ЕАЭС наибольший удельный вес занимают минеральные продукты (27,1% объема взаимной торговли), из которых 85% на рынок ЕАЭС поставляет Российская Федерация. Существенны поставки машин, оборудования и транспортных средств (17,5% объема взаимной торговли, из которых 54,7% приходится на Российскую Федерацию и 41,9% – на Республику Беларусь). Доля продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья составила 16,1% объема взаимной торговли, из которых 52,5% приходится на Республику Беларусь и 35,9% – на Российскую Федерацию. Данные об удельном весе взаимной торговли в общем объеме внешней торговли по ЕАЭС в целом и по государствам – членам ЕАЭС в отдельности за январь – декабрь 2016 г. представлены на рис. 4.

Рис. 4. Удельный вес взаимной торговли в общем объеме внешней торговли по ЕАЭС в целом и по государствам – членам ЕАЭС в отдельности в 2016 г.

Важными факторами сплочения стран – членов ЕАЭС являются разработка совместных механизмов и инструментов антикризисной политики и повышение заинтересованности стран-членов в углублении интеграции в условиях глобального финансового кризиса. Можно отметить, что наличие в рамках интеграционного объединения институциональных механизмов и финансовых инструментов, способных сгладить влияние кризиса на экономику стран-членов, выступает в роли мощного аттрактора для стран-кандидатов. В то же время совместные механизмы антикризисной политики должны соответствовать ре-

сурсным возможностям стран-членов, что требует идентификации кризисных вызовов на ранней стадии формирования.

Следует отметить еще одну важную тенденцию. Постепенно складываются условия, когда инвестор, приходя на территорию одного из наших государств, понимает, что перед ним открывается рынок пяти государств. Ранее, когда инвестиции делались в экономику Беларуси или Казахстана, инвестор рассчитывал на рынок лишь одного конкретного государства, т. е. на 9–15 млн человек. Совсем другое дело, когда размер рынка превысил 182 млн человек.

Обоюдовыгодным может стать сотрудничество ЕАЭС с другими интеграционными объединениями, и сопряжение с проектом Экономического пояса Шелкового пути – масштабной программой по созданию единых транспортных и инфраструктурных объектов между Китаем и странами, располагающимися вдоль исторического Шелкового пути. Проекты по взаимопроникновению инфраструктур ЕАЭС и Шелкового пути направлены на смену существующего однополярного миропорядка, особенно в Евразии.

На фоне замедления роста мировой экономики развитие экономической интеграции, создание в Евразии общего рынка товаров, услуг и рабочей силы могли бы быть ключевыми источниками диверсификации и роста экономик. Для стран – членов ЕАЭК и для других стран – это новые экономические возможности. Расширение торгово-экономических связей, взаимодействие экономик и растущих рынков, формирование новых коммуникаций могли бы придать больше стабильности экономическому росту на всем континенте.

Как показывает мировой опыт, страны-участницы должны объединить свои усилия в формировании разумной, рациональной и взаимовыгодной стратегии реализации имеющегося интеграционного потенциала в целях получения реальных выгод, преимуществ и дополнительного экономического эффекта.

Происходящие интеграционные процессы во всем мире, в том числе и на Евразийском континенте, непосредственно затрагивающие интересы России, обусловливают необходимость в более тесном и глубоком сотрудничестве и партнерстве между региональными интеграционными объединениями. Поиск современных источников роста в сегодняшних кризисных условиях дает еще один шанс отказаться от конфронтационных стереотипов, задействовать накопленный потенциал конструктивного, взаимовыгодного экономического сотрудничества.

Список литературы

1. About the European Commission. – URL: http://ec.europa.eu/about/index_en.htm

2. ASEAN Economic Community. The Official Website of the Association of South East Asian Nations. – URL: http://www.aseansec.org/18757.htm.

3. *Balassa B.* The Theory of Economic Integration. – Homewood : Irwin, 1961.

4. *Findlay Ch., Urata Sh.* Free Trade Agreements in the Asia Pacific. – London : World Scientific Publishing, 2009.

5. Latin America and the Caribbean in the World Economy, 2010–2016 Trends. ECLAC, 2015.

6. Regulation (EU) No 1151/2012 of the European Parliament and of the Council of 21 November 2012 on Quality Schemes for Agricultural Products and Foodstuffs // OJ L 343, 14/12/2012/ – P. 0001–0029.

7. Reshaping EU-US Relations: a Concept Paper. Reflection Group: Romano Prodi, Guy Verhofstadt (co-chairs), Jerzy Buzek, Etienne Davignon, Jacques Delors, Joschka Fischer, PaavoLipponen, TommasoPadoa-Schioppa // Notre Europe, 2010. – P. 12.

8. Handbook of International Statistics 2015. – UNCTAD, Geneva, 2016.

Referenses

1. About the European Commission. Available at: http://ec.europa.eu/about/index_en.htm

2. ASEAN Economic Community. The Official Website of the Association of South East Asian Nations. Available at: http://www.aseansec.org/18757.htm.

3. *Balassa B.* The Theory of Economic Integration. Homewood, Irwin, 1961.

4. Findlay Ch., Urata Sh. Free Trade Agreements in the Asia Pacific. London, World Scientific Publishing, 2009.

5. Latin America and the Caribbean in the World Economy, 2010–2016 Trends. ECLAC, 2015.

6. Regulation (EU) No 1151/2012 of the European Parliament and of the Council of 21 November 2012 on Quality Schemes for Agricultural Products and Foodstuffs. OJ L 343, 14/12/2012/+, pp. 0001–0029.

7. Reshaping EU-US Relations: a Concept Paper. Reflection Group: Romano Prodi, Guy Verhofstadt (co-chairs), Jerzy Buzek, Etienne Davignon, Jacques Delors, Joschka Fischer, PaavoLipponen, TommasoPadoa-Schioppa, Notre Europe, 2010, p. 12.

8. Handbook of International Statistics 2015. UNCTAD, Geneva, 2016.

ОСОБЕННОСТИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РАЗВИТИЕ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ РЕГИОНОВ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА И РЯДА ПОСТСОВЕТСКИХ СТРАН

Прохорова Ольга Владимировна
кандидат экономических наук, доцент Института экономики и менеджмента БФУ им. И. Канта; доцент кафедры таможенного дела РАНХиГС при Президенте РФ, Западный филиал; доцент Калининградского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГАОУ ВО «Балтийский федеральный университет имени И. Канта», Институт экономики и менеджмента, 236016, г. Калининград, ул. А. Невского, д. 14; ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», Западный филиал, 236016, г. Калининград, ул. Артиллерийская, 18; ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова» (Калининградский филиал), 236019, г. Калининград, ул. Жиленкова, д. 10, пом. III.
E-mail: pov-555@mail.ru

В статье определена значимость иностранного капитала для развития Евразийского экономического союза, рассмотрены основные эффекты от их привлечения и поступления. Проанализирована динамика и структура поступления иностранных инвестиций в Евразийский экономический союз, рассмотрены основные сферы интересов иностранных инвесторов. Также представлены данные о внутренних инвестициях внутри союза между его странами-участницами. Выявлены особенности инвестиционной политики в рамках союза, основы и направления ее проведения. Проанализирована система управления процессом привлечения иностранного капитала в Евразийский экономический союз.

Ключевые слова: иностранные инвестиции, таможенный союз, инвестиционная политика.

FEATURES OF ATTRACTION OF FOREIGN INVESTMENTS IN THE DEVELOPMENT OF THE INTEGRATION PROCESSES OF THE CUSTOMS UNION REGIONS AND SOME OF POST-SOVIET COUNTRIES

Prokhorova, Olga V.
PhD, Associate Professor of the Institute of Economics and Management of the BFU of I. Kant; Associate Professor of Department of Customs of RANEPA, Western Branch; Associate Professor of the PRUE, Kaliningrad branch.
Address: I. Kant Baltic Federal University, Institute of Economy and Management, 14, Nevskogo St., Kaliningrad, 236016, Russian Federation; Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Western Branch, 62, Artilleriyskaya St., Kaliningrad, 2360116, Russian Federation; Plekhanov Russian University of Economics (Kaliningrad Branch), 10-3, Zhilenkova St, Kaliningrad, 236019, Russian Federation.
E-mail: pov-555@mail.ru

The article defines the significance of foreign capital for the development of the Eurasian Economic Union, examines the main effects of their attraction and receipt. Dynamics and structure of foreign investment into Eurasian Economic Union are analyzed, the main spheres of interests of foreign investors are considered. Data on domestic investments within the Union between its member countries is also presented. Features of investment policy within the Union, bases and the directions of its implementation are revealed. The system of managing the process of attracting foreign capital to the Eurasian Economic Union are studied.

Keywords: foreign investment, customs union, investment policy.

Современная международная экономика и международные отношения характеризуются активным перемещением капитала между странами, поиском наиболее выгодных сфер их вложения, применения и использования. Иностранные инвестиции (ИИ) за последние 25 лет способствовали активному инвестиционному развитию России, позволили полностью преодолеть последствия кризисных процессов 1990-х гг., а также добиться заметного экономического роста.

Социально-экономическая сущность иностранных инвестиций определяется долгосрочным характером вложения капитала и интеллектуальной собственности зарубежными собственниками в промышленность, сельское хозяйство, транспорт и другие отрасли экономики с целью получения прибыли и достижения положительного социального эффекта. Наибольшее стратегическое значение для развития экономики имеют прямые иностранные инвестиции (ПИИ), приоритетное значение которых связано с их направлением в реальный сектор экономики, их долгосрочным характером и косвенными эффектами, которые они несут в виде структурных сдвигов в региональной экономике, социального аспекта (рост занятости, более высокая заработная плата, рост бюджетных поступлений, повышение производительности), технологического трансферта и обновления, развития инфраструктуры, инновационной составляющей всего союза, интеграции национальных экономик в мировое хозяйство [5. – С. 154-159]. Рассмотренные эффекты от ПИИ дают расширенное представление о содержании и значимости иностранного капитала, о целесообразности его привлечения и рационального использования, что влияет на качество и устойчивость развития всего интеграционного объединения.

Развитие экономик в рамках интеграционного объединения на основе ИИ подразумевает повышение общего социально-экономического положения за счет повышения инвестиционной привлекательности стран-участниц и создания комфортных условий ведения бизнеса вообще, а не только для иностранных инвесторов. При этом ИИ рассматриваются как один из источников экономического роста именно за счет привлечения качественных инвестиций и их рационального размещения и использования.

ЕАЭС – интеграционное объединение, созданное с целью помочь его странам-участницам реализовать свой экономический потенциал и потенциал хозяйственных связей внутри региона, создать условия для повышения глобальной конкурентоспособности. Одной из целей создания ЕАЭС является свободное перемещение товаров, услуг, рабочей силы и капитала. Объемы ИИ в рамках ЕАЭС, Азербайджана, Таджикистана и Украины[1] в странах Евразии за пределами СНГ и Грузии представлены в табл. 1

[1] Украина учитывается в базе данных мониторинга прямых инвестиций (МПИ – МПИ-Евразия) как в силу исторически сложившихся политических и экономических связей со многими странами СНГ, ЕС, Азии, так и невозможности ее полного исключения из данной базы для полноты и адекватности всей ситуации на рынке ПИИ на евразийском континенте. Как и в 2014 г., когда наблюдалась приостановка зарубежного прямого инвестирования украинскими компаниями, на начало 2016 г. украинские инвесторы потеряли свою привлекательность, часть проектов свернута, однако и по сей день есть часть обоюдных проектов с Китаем, который все более и более активизирует свою деятельность в Центральной и Восточной Европе.

Таблица 1

Объем накопленных ПИИ МПИ-Евразия* с 2008 по 2015 гг., на конец каждого года** (в млрд долл.)

Показатель	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Общий объем накопленных ПИИ в базе данных МПИ-Евразия	96,6	112,4	125,5	146,3	166,4	182,5	187,1	204,5
Накопленные ПИИ стран ЕАЭС, Азербайджана, Таджикистана и Украины, в странах Евразии вне СНГ и Грузии	40,9	46,0	52,7	66,7	77,1	84,8	85,7	99,2
Накопленные ПИИ стран ЕАЭС в странах Евразии вне СНГ и Грузии	36,2	41,3	47,8	61,4	70,5	77,2	76,0	88,2
Накопленные ПИИ России в странах Евразии вне СНГ и Грузии	32,7	36,7	43,0	56,6	65,2	71,2	69,5	81,9
Накопленные ПИИ Австрии и Нидерландов в странах ЕАЭС, Азербайджане, Таджикистане и Украине	17,7	19,2	22,5	25,3	27,9	28,6	28,1	31,6
Накопленные ПИИ Турции, ОАЭ, Ирана, Индии, Сингапура, Вьетнама, Китая, Республики Корея и Японии в странах ЕАЭС, Азербайджане, Таджикистане и Украине	38,1	47,3	50,3	54,3	61,4	69,0	73,3	73,8
Накопленные ПИИ Китая в странах ЕАЭС, Азербайджане, Таджикистане и Украине	11,1	16,9	18,3	20,3	21,8	26,3	27,7	27,4
Накопленные ПИИ Японии в странах ЕАЭС, Азербайджане, Таджикистане и Украине	9,1	10,0	10,6	11,3	13,3	14,6	14,7	14,7

* База данных «Мониторинг прямых инвестиций» (МПИ-Евразия) является постоянным действующим проектом Центра интеграционных исследований Евразийского банка развития (ЦИИ ЕАБР) и содержит детальные сведения о накопленных ПИИ по проектам инвесторов из стран ЕАЭС, Азербайджана, Таджикистана и Украины в Евразии за пределами СНГ и Грузии. Также в базе данных учитываются проекты инвесторов из Австрии, Нидерландов, Турции, ОАЭ, Ирана, Индии, Сингапура, Вьетнама, Китая, Республики Корея и Японии в восьми названных постсоветских странах.

** *Источник:* [2].

Общий объем учитываемых в базе данных МПИ-Евразия накопленных прямых капиталовложений на начало 2016 г. превысил 204,5 млрд долларов. За рассматриваемые семь лет (с конца 2008 по ко-

нец 2015 г.) этот показатель вырос более чем вдвое, причем динамика общего показателя была довольно устойчивой. Самый небольшой прирост накопленных ПИИ наблюдался в 2014 г. (+2,6%). В 2015 г. показатель вырос на 9,3%. С капиталовложениями пяти стран ЕАЭС, Азербайджана и Украины в государствах Евразии вне СНГ и Грузии объем всех ПИИ, зарегистрированных в базе данных МПИ-Евразия, составляет 48,5% (таджикских проектов с ПИИ, превышающими хотя бы 3 млн долларов нами за пределами постсоветского пространства не выявлено). При этом за рассматриваемые семь лет суммарный показатель объема накопленных ПИИ по исследуемым странам СНГ вырос в 2,4 раза.

Опережающую динамику обеспечила прежде всего Россия, а за пределами ЕАЭС – Азербайджан. Для сравнения: накопленные ПИИ Австрии и Нидерландов за семь лет выросли в 1,78 раза, а девяти рассматриваемых нами азиатских стран – в 1,9 раза. Наибольший абсолютный прирост накопленных ПИИ в странах ЕАЭС, Азербайджане, Таджикистане и Украине наблюдался у Китая (на 16,3 млрд долл., или почти в 2.5 раза) и Японии (на 5,6 млрд долл., или более чем в 1,6 раза). Максимальный относительный рост накопленных ПИИ был характерен для ОАЭ и Сингапура, соответственно с 50 млн долларов до 1,75 млрд долларов и с 150 млн долларов до 1,3 млрд долларов.

С точки зрения распределения по странам-реципиентам накопленных ПИИ, зарегистрированных в базе данных МПИ-Евразия, лидирует Россия, на которую к началу 2016 г. пришлось 46,5% всех отраженных в базе данных ПИИ в восьми странах СНГ. Из других стран СНГ по суммарным масштабам ПИИ из Австрии, Нидерландов и девяти азиатских государств выделялись Казахстан (35,2 млрд долл.) и Украина (7,3 млрд долл.). Далее следовали Беларусь (5,4 млрд долл.), Азербайджан (5,2 млрд долл.), Таджикистан (1,9 млрд долл.) и Киргизия (1,2 млрд долл.). Примечательно, что незначительные ПИИ (56 млн долл.) привлекла только Армения – в основном за счет соседнего Ирана (рис. 1).

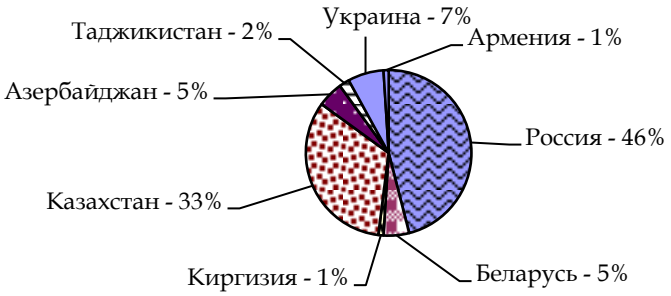


Рис. 1. Объем привлеченных ПИИ в странах ЕАЭС и ряда стран СНГ [2]

Что касается Киргизии, вступление страны в ЕАЭС позитивно повлияло на привлечение ПИИ. Приток ПИИ в страну в январе – июне 2015 г. по сравнению с тем же периодом 2014 г. увеличился в 2,3 раза и составил 498,5 млн долларов. Объемы поступления ПИИ из стран СНГ в сравнении с январем – июнем 2014 г. увеличились в 2,8 раза. При этом из России – в 7,4 раза.

ЕАЭС располагает потенциалом для развития каждого государства. Одной из основных причин объединения наших стран является экономический интерес. Осуществление экономической интеграции, несомненно, будет иметь положительный эффект для участвующих сторон, поскольку внутренняя мощь союза делает его экономически и политически сильнее и интереснее для иностранных инвесторов и партнеров. Так, развитие интеграционных процессов значительно способствует расширению товарооборота и кооперационно-производственных связей.

Оценивая географические приоритеты инвесторов из государств Евразии в ЕАЭС, можно отметить, что наибольший объем ПИИ приходится на Китай (рис. 2). При этом на конец 2015 г. Армения не продемонстрировала приток иностранного капитала из нижеперечисленных стран.

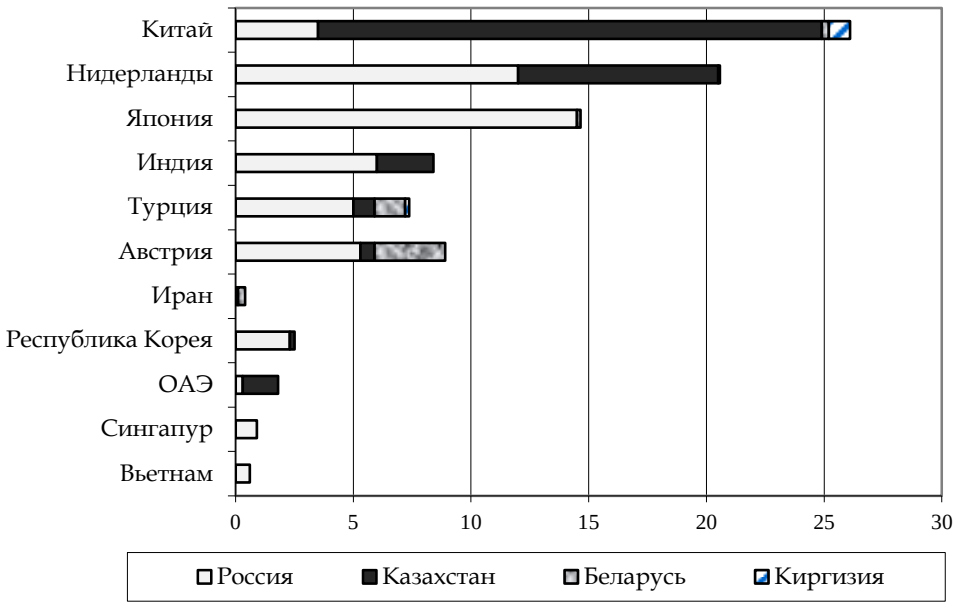


Рис. 2. Географические приоритеты инвесторов из стран Евразии в ЕАЭС на начало 2016 г. (в млрд долл.) [2]

Китай продолжает наращивать экономическое присутствие в странах ЕАЭС и Центральной Азии, оставаясь лидером среди азиатских стран по накопленным ПИИ в регионе. Объем накопленных ПИИ китайских ТНК в пяти странах ЕАЭС, Азербайджане, Таджикистане и Украине с 2008 по начало 2016 г. вырос более чем в два раза с 11 до 27,4 млрд долларов и составил 27,4 млрд долларов.

Наибольшая доля китайских ПИИ в странах ЕАЭС традиционно сосредоточена в Казахстане: их накопленный объем достиг 21 млрд долларов. Главной отраслью для китайских инвесторов в этой стране остается топливный комплекс, а также нефте- и газотранспортная отрасль Казахстана, где, по разным оценкам, сосредоточено от 50 до 90% всех накопленных китайских инвестиций. Вторым по значимости направлением осуществления китайских ПИИ остается транспортная отрасль Казахстана.

Активность китайских инвесторов на российском рынке пока остается невысокой. Объем накопленных китайских ПИИ в России составил на начало 2016 г. 3,4 млрд долларов, снизившись по сравнению с предыдущим периодом на 1,4% (по причине выхода китайского инвестора из «Уралкалия» и соответственно приобретения Sinopec, неравнозначной по объемам доли в «Сибуре»). Среди основных причин невысокой активности китайских ТНК выделяют то, что китайские компании опасаются попасть под действие санкций со стороны ЕС и США и поэтому занимают выжидательную позицию, а также некоторые китайские инвесторы предполагают ухудшение экономической ситуации в России и ждут более выгодных предложений.

С недавнего времени Китай проявляет особый интерес в отношении крупных инвестиционных проектов в сельскохозяйственном секторе Украины и Казахстана. Продолжается строительство компанией COFCO зернового терминала в Николаевском порту, стоимость проекта оценивается в 75 млн долларов. В Казахстане к концу 2015 г. совместно с Китаем было реализовано 19 проектов в сельском хозяйстве общей стоимостью 1,9 млрд долларов. Среди крупнейших проектов стоит отметить 1,2 млрд долларов от Zhongfu Investment Group, вложенных в переработку масличных культур, 200 млн долларов – в производство говядины, баранины и конины от Rifa Investment, а также 80 млн долларов – в производство помидоров и томатной пасты компании COFCO.

В 2015 г. отмечается большой приток китайских ПИИ в металлургический и строительный секторы Таджикистана, Казахстана и в меньшей степени Киргизии и России. В частности, в Таджикистане запустили цементный завод мощностью 1,2 млн т в год, а в России – Кызыл-Таштыгский горно-обогатительный комбинат в Республике Тыва. В Казахстане намечено строительство целого комплекса заводов – сталели-

тейного, медеплавильного, цементного, алюминиевого, комплексных сплавов – с общим объемом инвестиций более 1,5 млрд долларов [2].

Таким образом, Китай выходит на новый инвестиционный уровень: преимущественно от своей заинтересованности в сырьевых ресурсах к заинтересованности других стран в его технологиях, кредитах и инвестициях.

Япония – лидер среди азиатских стран по накопленным ПИИ в России. Несмотря на девальвацию курса российского рубля, объем накопленных японских ПИИ в России остался практически таким же – 14,5 млрд долларов, из которых 70% направлено в российский топливный комплекс. По отношению к другим странам ЕАЭС и Центральной Азии японские компании заняли выжидательную позицию и присматриваются к наиболее перспективным экономическим проектам. В частности, в России в 2015 г. был открыт японский завод ООО «Фуджикура Аутомотив Рус Чебоксары», специализирующийся на производстве жгутов кабелей для автомобилей концерна Volkswagen. Общая сумма инвестиций составила 6 млн долларов. В Казахстане рассматривается 10 инвестиционных проектов с участием японского капитала на сумму около 700 млн долларов, но пока накопленные японские ПИИ в этой стране, по данным МПИ-Евразия, составляют 25 млн долларов. В Киргизии обсуждается участие японских инвестиций, направленных на модернизацию международного аэропорта «Манас» (16 млн долл.), реконструкцию отдельных участков дороги Ош – Баткен – Исфана (117 млн долл.) и модернизацию парка сельскохозяйственных машин. В Беларуси Япония заинтересована в инвестировании в сферу информационных технологий. Армения является страной, в которой на данном этапе вообще отсутствуют японские ПИИ [2].

Интересы ***южнокорейских*** ТНК на постсоветском пространстве связаны главным образом с Россией. На нее к концу 2015 г. пришлось свыше 2,1 млрд долларов, или 84%, накопленных южнокорейских ПИИ. Основные инвесторы – автомобилестроительная компания Hyundai Motor, диверсифицированный конгломерат Lotte (прежде всего за счет вложений в недвижимость), электротехнические компании Samsung Electronics и LG Electronics.

Следом за Россией по привлекательности для ТНК из Республики Корея следует Казахстан, где больше половины накопленных ПИИ пришлось на два южнокорейских банка (Shinhan и Kooming). Существенные капиталовложения группы Lotte привлекла кондитерская фабрика. В Киргизии также в перспективе возможно появление ПИИ из Республики Корея, бизнесмены которой заинтересованы сотрудничать и инвестировать в текстильную и медицинскую отрасли.

Продолжает наращивать свои капиталовложения в страны ЕАЭС ***Иран***, при этом основным получателем иранских ПИИ является Бела-

русь, а в отраслевой структуре иранских ПИИ преобладают строительный комплекс, инфраструктурные сети и сектор транспорта.

Турция, несмотря на имевший место кризис во взаимоотношениях с Россией и ухудшение макроэкономических показателей в большей части стран СНГ, остается одним из крупнейших среди азиатских стран экспортеров ПИИ. Общий объем накопленных Турцией прямых инвестиций в страны ЕАЭС, Украину, Азербайджан и Таджикистан на начало 2016 г. составил 10,6 млрд долларов, сократившись по сравнению с 2014 г. менее чем на 1%. Стабильность инвестиционных потоков из Турции во многом объясняется высокой страновой диверсификацией турецких ПИИ. На Россию приходится около половины представленных сделок с Турцией и почти 45% накопленных турецких прямых инвестиций. Важная особенность турецких ПИИ – их внушительный отраслевой охват: капитал турецкого происхождения представлен почти во всех секторах инвестирования. Крупнейшим среди них по объему привлеченных прямых инвестиций является топливный комплекс (доля составила 24,4%). Второе место – АПК (его доля – 20,7%), третье место – у строительного комплекса (его доля – 16,8%). В этом ключевое отличие турецкого капитала, например от китайского или японского [2].

Экспансия прямых инвесторов из **ОАЭ** на постсоветском пространстве только начинается. Основной интерес к капиталовложениям в экономики стран ЕАЭС проявляют фонды прямого инвестирования прежде всего в России и Казахстане. Инвестиционная политика ОАЭ отражает основные векторы внешнеполитической стратегии государства, а именно: укрепление своей роли в мусульманском мире, расширение экономического и торгового влияния как активного игрока в сфере морского и речного транспорта, как надежного банковского партнера, но при этом хранителя традиций исламского ведения финансовых дел, а также качественного производителя мусульманской продукции.

Основными направлениями капиталовложений и взаимного интереса двух стран в инвестировании являются крупные проекты в портовую, транспортную и логистическую инфраструктуру России. Слабое развитие инфраструктуры, боязнь рисков и административного давления, отсутствие информации о выгодных инвестиционных проектах – все это удерживает компании **ОАЭ** от капиталовложений в российскую экономику.

В свою очередь ОАЭ очень активны на внутреннем рынке Казахстана. Специфика религиозного состава населения, где преобладает мусульманское вероисповедание, располагает инвесторов из ОАЭ к системным крупным вложениям на территории Казахстана. Недавно был создан совместный инвестиционный фонд Falah Growth Fund (далее – Фонд), где приоритетными отраслями для инвестиций явля-

ются нефтегазовый сектор и другие отрасли по добыче природных ресурсов, электроэнергетика и различные инфраструктурные проекты, производство продуктов питания и недвижимость. Наибольший интерес вызывает инвестиционный проект ОАЭ – деятельность первого на территории СНГ и Казахстана Исламского банка Al Hilal, который изначально был сосредоточен на создании отношений с государственными, квазигосударственными и крупными корпоративными компаниями, на предоставлении инновационных исламских финансовых решений для удовлетворения потребностей крупных инфраструктурных проектов и корпоративных сделок [2].

Среди рассмотренных стран Азии ***Сингапур*** занимает предпоследнее место по накопленным ПИИ в СНГ. К концу 2015 г. накопленные сингапурские ПИИ приблизились к 1,3 млрд долларов, что, правда, более чем втрое превышало показатель 2011 г. и было в 10 с лишним раз больше сингапурских ПИИ в конце 2008 г. Тем не менее исследование ПИИ Сингапура и Вьетнама очень важно для понимания корпоративной интеграции в Евразии. Дело в том, что Сингапур – один из значимых экспортеров капитала, у которого накопленные ПИИ в мире достигли к концу 2015 г. 625 млрд долларов [2]. Рост интереса сингапурских ТНК к СНГ (причем не только к России, но и к Азербайджану, Украине, другим странам) означает возможность реализовать в ближайшие годы большой потенциал по привлечению дополнительных иностранных капиталовложений, учитывая технологический рывок островного государства Юго-Восточной Азии в самых передовых отраслях. Особенно можно выделить сингапурские ПИИ в верфи для производства оборудования по шельфовой добыче нефтегазовых ресурсов.

Что касается ***Вьетнама***, то для него СНГ – традиционный регион инвестиционной экспансии. Сейчас на восемь постсоветских стран приходится 7% всех вьетнамских ПИИ в мире против, например, 2,7% китайских прямых капиталовложений, накопленных за рубежом или 0,9% южнокорейских. Вместе с тем следует подчеркнуть, что почти все вьетнамские ПИИ на постсоветском пространстве сосредоточены в России – в агропродовольственном, строительном и топливном комплексах. В базе данных МПИ-Евразия есть два небольших проекта в АПК Украины. Такой высокой географической концентрации ПИИ на постсоветском пространстве нет ни у одного другого рассмотренного нами государства Евразии, кроме Японии.

Интерес ***индийских*** инвесторов к странам СНГ на протяжении долгого времени, по сути, ограничивался тремя секторами: черной металлургией, топливным комплексом и с большим отставанием химической промышленностью (главным образом фармацевтикой). Почти все прямые инвестиции из Индии были распределены между тремя стра-

нами: Россией, Украиной и Казахстаном. В России большая часть капиталовложений приходилась на государственную нефтегазовую компанию ONGC Videsh. В Украине и Казахстане в роли основного инвестора выступал ArcelorMittal – подконтрольная индийскому капиталу ТНК с люксембургской «пропиской». В фармацевтической промышленности, которая традиционно является одной из ведущих отраслей индийской экономики, было реализовано всего несколько проектов. Крупнейшие из них по объему инвестиций – строительство завода «Кумус Фарм» в Украине и вложения Hetero Drugs в завод «Макиз-Фарма» в России. В остальных секторах присутствие индийского бизнеса оставалось незначительным.

По итогам 2015 г. Банк ***Нидерландов*** оценивает объем инвестиций в страны ЕАЭС, Азербайджан, Таджикистан и Украину в 101,6 млрд евро (123 млрд долл.) [2. – С. 58]. По данным мониторинга МПИ-Евразия, эта цифра составляет 21,1 млрд долларов. Таким образом, статистический и реальный показатели различаются почти в шесть раз, что подчеркивает роль Нидерландов как перевалочной базы средств компаний из стран СНГ для совершения инвестиций в третьи страны. Особенности присутствия нидерландского реального капитала в регионе в 2015 г. были продиктованы кризисными условиями. Значительное ослабление национальных валют стран-реципиентов привело к снижению стоимости ряда активов. В результате общий объем нидерландских ПИИ в странах региона в 2015 г. не уменьшился по сравнению с 2014 г. только из-за приобретения доли в казахстанском проекте «Карачаганак».

Основными источниками капиталовложений, лишь условно считающихся нидерландскими, служат подразделения крупнейших российских, украинских и казахстанских компаний, зарегистрированные в Нидерландах и использующиеся при совершении инвестиционных сделок в третьих странах.

Австрийские ПИИ в странах ЕАЭС, Азербайджане, Таджикистане и Украине в 2015 г. впервые за восемь лет сократились более чем на 10% (25% на Украине и 15% в Российской Федерации). Основные причины сокращения: девальвация российского рубля и падение экономики России, а также политико-экономическая обстановка в Украине. Вместе с тем по итогам 2015 г. австрийские ПИИ в Беларусь выросли на 9%, при этом половина из австрийских проектов получила новые вложения. Наиболее привлекательные для компаний Австрии деревообработка, связь и информационные технологии, а также строительный сектор Беларуси.

Иностранные инвесторы и торговые партнеры могут быть заинтересованы в работе на рынке Евразийского экономического союза в силу следующих причин:

– единое пространство ЕАЭС позволяет инвестору выбрать удобную с точки зрения его стратегии локализацию производства. Например, разместив производственные мощности на севере Казахстана, можно одновременно работать на регионы Центральной Азии, Южной Сибири и Урала;

– единое таможенное и экономическое пространство позволяет выстраивать эффективные товаропроводящие сети, пользуясь всеми преимуществами интеграции;

– иностранные инвесторы имеют возможность использовать наработанный потенциал научно-производственных кластеров и инфраструктуры для создания на их основе эффективных производств с удобным выходом на региональные рынки.

Таким образом, ЕАЭС является новой реальностью для инвесторов. Создан общий рынок на территории пяти государств, дающий возможность работать практически из любой точки. Также отмечен рост и взаимных инвестиций внутри ЕАЭС, что в целом способствует росту доверия инвесторов, покупателей и продавцов в рамках союза, росту сотрудничества в различных отраслях и сферах, снижению барьеров и экономическому развитию. При всем текущем несовершенстве механизма работы союза он уже представляет собой единое экономическое пространство с достаточно четкой дорожной картой развития и перспективами роста.

Общая отраслевая структура привлеченных ПИИ в ЕАЭС и страны СНГ представлена на рис. 3.

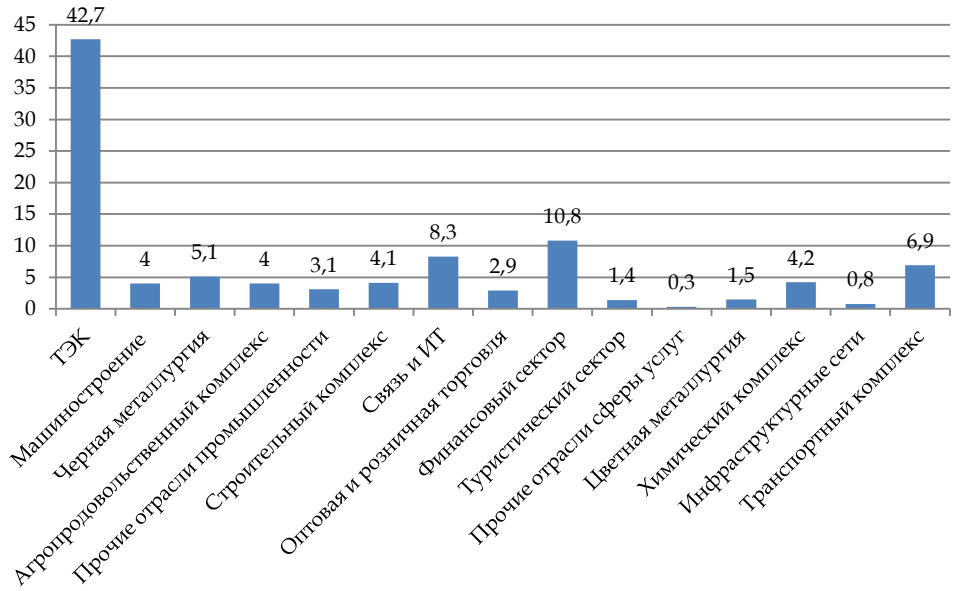


Рис. 3. Отраслевая структура зарегистрированных в базе данных МПИ-Евразия ПИИ на начало 2016 г. (в %) [2]

За рассматриваемый период доля топливного комплекса в отраслевой структуре ПИИ в страны ЕАЭС и страны, которые охвачены мониторингом, занимает лидирующие позиции и с 2008 г. практически не изменилась: в конце 2008 г. она была 40,2%, а экстремумы имели место в 2009 и 2012 гг. (45,2 и 37,7%). Примечательно, что во взаимных прямых инвестициях стран СНГ доля топливного комплекса того же порядка, например, в конце 2015 г. – 42,7% [2]. Наибольшее падение удельного веса в накопленных ПИИ в базе данных МПИ-Евразия характерно для черной металлургии (за семь лет с 13,3 до 5,1%), а рост – для транспортного и строительного комплексов (соответственно с 4,9 до 6,9% и с 1,5 до 4,1%).

Ведущую роль среди инвесторов как за рубежом, так и внутри ЕАЭС по-прежнему играют российские компании и российские инвестиции. По данным МПИ-Евразия, 16,2% всех накопленных на начало 2016 г. российских ПИИ в странах Евразии пришлось на Германию, еще 15,3% – на Италию, а 12,5% – на Турцию. В целом в первой десятке фактических получателей российских ПИИ (с учетом капиталовложений через офшоры) было сосредоточено 74% российских ПИИ в странах Евразии за пределами СНГ (свыше 60,5 млрд. долл.). Следует подчеркнуть, что, по данным МПИ-Евразия, в рассматриваемый период в географии российских ПИИ разворота на Восток пока не происходит.

В табл. 2 представлены ведущие прямые инвесторы из ЕАЭС.

Таблица 2

Ведущие прямые инвесторы из ЕАЭС в странах Евразии*

Компания	Накопленный объем ПИИ на начало 2016 г., млрд долл.	Число стран, где вложено не менее чем по 3 млн долл.	Ведущая страна-реципиент и ее доля
Лукойл	13,7	21	Ирак – 29,3
LetterOne	9,4	3	Германия – 58,0
ВымпелКом	9,07	4	Италия – 82,8
Сбербанк	7,85	10	Турция – 80,0
Газпром (включая Газпромнефть)	6,82	16	Германия – 49,3
КазМунайГаз (Казахстан)	5,07	5	Румыния – 94,9
Ренова	4,67	3	Швейцария – 78,3
Роснефть	3,2	5	Германия – 39,3
Группа ВТБ	2,84	14	Австрия – 27,9
РЖД	2,15	5	Франция – 47,3

* *Источник:* [2].

Топливный комплекс традиционно лидирует в отраслевой структуре экспорта ПИИ России в страны Евразии. Доля топливного ком-

плекса в накопленных российских ПИИ выросла с 25,8% в конце 2008 г. до 33,7% в конце 2015 г. На втором месте находится финансовый сектор, доля которого за семь лет выросла с 13,4 до 19,1%. Выделяются также связь и ИТ, причем доля этого сектора также увеличилась за семь лет с 12,5 до 16,3%.

Наибольшее сокращение доли в российских ПИИ было характерно для оптовой и розничной торговли – с 8,1% в конце 2008 г. до 3,6% в конце 2015 г. Нефтегазовые, телекоммуникационные и финансовые ТНК входят и в число ведущих российских инвесторов в странах Евразии вне СНГ (см. табл. 2). При этом на фоне инвесторов из других постсоветских стран российские ТНК явно доминируют. Так, в число первых двенадцати инвесторов из государств СНГ входят казахстанская нефтегазовая ТНК «КазМунайГаз», азербайджанский нефтегазовый гигант ГНКАР, а также ГНФАР. Последний служит примером сравнительно нового явления в мировой экономике – осуществления значительных ПИИ суверенными фондами. Наиболее диверсифицирована география бизнеса у ведущих российских ТНК. Например, «Лукойл» представлен в 21 стране Евразии вне СНГ. Далее следуют «Газпром», который активно инвестирует в 16 странах (и еще семи государствах СНГ), Группа ВТБ – в 14 странах (и еще шести членах СНГ), Сбербанк – в 10 странах (а также трех странах СНГ) (см. табл. 2).

Среди стран – членов ЕАЭС Казахстан является вторым после России по объемам экспорта капитала в страны Евразии. В 2015 г. объем накопленных ПИИ Казахстана в странах Евразии вне СНГ составил почти 6 млрд долларов. Основными получателями казахстанских прямых капиталовложений остаются страны ЕС – на них приходится 90,5% всех ПИИ Казахстана в странах Евразии. Ключевым сектором международной специализации Казахстана, на который приходится стабильно свыше половины ПИИ, остается топливный сектор. Второй по значению отраслью является оптовая и розничная торговля. В 2015 г. ее доля составила 29,4%, опустившись ниже уровня 2013 г. (31,2%). Однако в конце 2008 г. на оптовую и розничную торговлю приходилось лишь 23% накопленных казахстанских ПИИ в странах Евразии за пределами СНГ. Третье место занимает финансовый сектор, доля которого в 2015 г. составила 3,7%, однако за прошедшие семь лет произошло сильное снижение показателя с 8,7%. Из других секторов заметную роль играют связь и ИТ, а также строительный комплекс [2].

По объему накопленных инвестиций основным реципиентом казахстанского капитала в Евразии вне СНГ является Румыния. Уже в конце 2008 г. на нее приходилось 75% экспорта казахстанских ПИИ в Евразии, а к концу 2015 г. показатель превысил 80%. Основным инвестиционным проектом (стоимостью более 3 млрд долл.) по-прежнему

является румынский актив Rompetrol, оперирующий в топливном секторе.

Ключевыми реципиентами белорусских инвестиций выступают страны Прибалтики. Учитывая специфику географического положения Беларуси, крупнейшие национальные компании проявляют интерес к получению доступа к морским портам для увеличения экспорта своей продукции. Первым серьезным вложением в транспортный комплекс ЕС стала покупка «Беларуськалием» 30% клайпедского терминала сыпучих грузов в 2013 г. В 2015 г. Белорусская калийная компания приобрела 40% акций литовской Fertimara, которая выполняет погрузочно-разгрузочные работы в порту Клайпеды. В этом же году и Белорусская нефтяная компания заключила соглашение с SIA Woodison Terminal о покупке доли нефтеналивного терминала в Риге. Ожидается, что Белорусская нефтяная компания будет вкладывать средства в развитие и модернизацию терминала; первоначальный объем инвестиций оценивается в 15 млн долларов. Помимо инвестиций в портовую инфраструктуру, крупные белорусские компании активно развивают свои товаропроводящие сети. Данное направление не предполагает больших вложений, но оно крайне важно для укрепления позиций белорусских игроков на европейском рынке.

Белорусские компании машиностроительного комплекса постепенно увеличивают выпуск своей продукции в Китае. В 2015 г. завершена регистрация второго совместного предприятия по сборке комбайнов с участием «Гомсельмаша»; первое было создано еще в 2009 г. Также в этой стране существует совместное предприятие с участием компаний «БелАЗ» и «Минский тракторный завод» [2; 5].

Армянские инвестиции за пределами СНГ в базе данных МПИ-Евразия отражены единичными сделками; усиления инвестиционной активности в 2015 г. не отмечается.

Сделок, свидетельствующих о внешней инвестиционной деятельности компаний из Киргизии, в базе МПИ-Евразия выявлено не было. Поскольку в этих странах нет крупных компаний, готовых выйти на рынки дальнего зарубежья, ожидать увеличения инвестиционных потоков в ближайшее время не приходится.

Управление экономическим развитием на основе ПИИ находит отражение в соответствующей инвестиционной политике. Инвестиционная политика как одно из направлений в союзной политике должна регламентироваться действующим законодательством всех стран-участниц и ориентироваться в первую очередь на создание экономических, правовых, организационных и институциональных условий для привлечения капитала, повышение инвестиционной привлекательности, выгодное вложение имеющегося капитала и оценку его эффективности. При этом инвестиционная политика должна учитывать не

только баланс интересов государства, бизнеса и инвесторов, но и инвестиционный и инновационный потенциал, инвестиционную привлекательность, особенности хозяйственного механизма и макроэкономическую ситуацию в каждой из стран.

Для привлечения иностранных инвестиций необходимо на всех уровнях способствовать формированию благоприятных условий и современных инструментов и механизмов их привлечения. Важным моментом обеспечения привлечения ПИИ является необходимость постоянного совершенствования государственного организационно-экономического механизма их регулирования, включающего законодательно-правовую базу, а также административные структуры, методы их деятельности и используемый ими инструментарий привлечения ПИИ. Только в совокупности социально-экономических, политико-правовых предпосылок и создании инвестиционного климата государства или интеграционного объединения смогут обеспечить новые инвестиционные потоки.

В условиях перехода к инновационной экономике государства Таможенного союза должны вырабатывать и реализовывать интеграционную стратегию научно-технического и промышленного развития, которая опиралась бы на имеющийся научно-технический и производственный потенциал и была бы направлена на содействие структурным преобразованиям в экономиках в сторону преодоления экспортно-сырьевой зависимости, обеспечение стабильно высокой динамики и качества экономического роста за счет:

– освоения массового выпуска товаров глубокой промышленной переработки и технологий, в том числе промышленного назначения;

– вовлечения в хозяйственный оборот результатов фундаментальных исследований и прикладных разработок;

– консолидации усилий государственных органов, организаций научно-технической сферы, предпринимательского сектора экономики стран Таможенного союза.

Таким образом, можно отметить, что в модель экономического роста союза должны закладываться ключевые факторы успеха каждой из стран-участниц, имеющийся потенциал, внутренние и внешние функции экономических систем; при этом они образуют единое целое в управлении всеми сферами.

В настоящий момент в рамках ЕАЭС для свободного осуществления инвестиций Договором об ЕАЭС установлены правовые гарантии в отношении инвесторов другого государства-члена, их инвестиций (за исключением инвестиций, осуществляемых в форме учреждения) и деятельности, связанной с такими инвестициями, и применяются в отношении всех инвестиций, осуществленных инвесторами государств-членов, начиная с 16 декабря 1991 г.

Договором о ЕАЭС предусмотрено, что каждое государство-член обеспечивает на своей территории справедливый и равноправный режим в отношении всех инвестиций и деятельности в связи с инвестициями, осуществляемыми инвесторами других государств-членов, в том числе национальный режим, а также режим наибольшего благоприятствования в отношении инвестиций, не охватываемых прямыми инвестициями, вкладываемыми при учреждении.

При этом право выбора между применением национального режима или режима наибольшего благоприятствования предоставляется инвестору в зависимости от того, какой из режимов является наиболее благоприятным.

В соответствии с Договором государства-члены взяли на себя обязательства по созданию благоприятных условий для осуществления на своей территории инвестиций инвесторам других государств-членов.

Договором о ЕАЭС предусмотрены дополнительные гарантии для инвесторов других государств-членов, такие как право на возмещение ущерба, гарантия прав инвесторов при экспроприации, на использование доходов, полученных ими в результате осуществления инвестиционной деятельности, процедуры разрешения инвестиционных споров в арбитраже, национальном суде или Международном центре по урегулированию инвестиционных споров [3].

Центральной задачей стран ЕАЭС становится вопрос формирования новой инвестиционной политики, обеспечивающей эффективное взаимодействие в треугольнике «наука – бизнес – государство», интегрирующей научно-технические, экономические, финансовые и организационные возможности стран в области инновационной деятельности.

Инвестиционная интеграция стран союза направлена на развитие национальных инвестиционных рынков, консолидацию инвестиционных процессов, увеличение взаимных инвестиционных потоков. Инвестиционное сотрудничество как одно из приоритетных направлений нашло свое отражение в Стратегии экономического развития Содружества Независимых Государств на период до 2020 года.

Таким образом, для достижения максимально положительного эффекта ЕАЭС в области привлечения иностранного капитала необходимо улучшать инвестиционный климат и инвестиционный потенциал всех стран – участниц союза, улучшать макроэкономическую обстановку в странах, совершенствовать механизмы привлечения иностранных инвестиций и развития инвестиционного сотрудничества.

Список литературы

1. Доклад о мировых инвестициях, 2016. – URL: http:// unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=1555 (дата обращения: 25.04.2017)

2. ЕАЭС и страны Евразийского континента: мониторинг и анализ прямых инвестиций – 2016. – СПб. : ЦИИ ЕАБР, 2016.

3. Евразийский экономический союз. Вопросы и ответы. Цифры и факты. – М., 2014.

4. *Кнобель А.* Евразийский экомический союз: перспективы развития и возможные препятствия // Вопросы экономики. – 2015. – № 3. – С. 87-`108.

5. *Прохорова О. В.* Показатели качества прямых иностранных инвестиций в рамках региональной экономики // Вестник Калининградского филиала Санкт-Петербургского университета МВД России. – 2013. – № 2 (32); Научно-теоретический журнал. Калининград : Калининградский филиал СПбУ МВД России, 2013. – С. 154 – 159.

References

1. Doklad o mirovykh investitsiyakh, 2016 [World Investment Report, 2016]. (In Russ.). Available at: http://unctad.org/en/pages/ PublicationWebflyer.aspx? publicationid=1555 (accessed 22.04.2017).

2. EAES i strany Evraziyskogo kontinenta: monitoring i analiz pryamykh investitsiy – 2016 [EEU and the Countries of the Eurasian Continent: Monitoring and the Analysis of Direct Investments – 2016]. St. Petersburg, TsII EABR, 2016. (In Russ.).

3. Evraziyskiy ekonomicheskiy soyuz. Voprosy i otvety. Tsifry i fakty [Eurasian Economic Union. Questions and answers. Figures and facts]. Moscow, 2014. (In Russ.).

4. Knobel' A. Evraziyskiy ekomicheskiy soyuz: perspektivy razvitiya i vozmozhnye prepyatstviya [Eurasian Economic Union: Prospects for Development and Possible Barriers], *Voprosy ekonomiki,* 2015, No. 3, pp 87–108. (In Russ.).

5. Prokhorova O. V. Pokazateli kachestva pryamykh inostrannykh investitsiy v ramkakh regional'noy ekonomiki [Indicators of the Quality of Foreign Direct Investment in the Regional Economy], *Vestnik Kaliningradskogo Filiala Sankt-Peterburgskogo Universiteta MVD Rossii*, 2013, No. 2 (32); Nauchno-teoreticheskiy zhurnal. Kaliningrad: Kaliningradskiy filial SPbU MVD Rossii [Scientific and Theoretical Journal] Kaliningrad, Kaliningradskiy filial SPbU MVD Rossii, 2013, pp. 154 – 159. (In Russ.).

БЕСПРОГНОЗНАЯ ТОРГОВЛЯ АКЦИЯМИ КАК ОСНОВА МАССОВОГО МЕЖДУНАРОДНОГО РЫНКА ТОРГОВЫХ АВТОМАТОВ

Галанов Владимир Александрович
доктор экономических наук, профессор кафедры финансовых рынков РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова», 117997, Москва, Стремянный пер., д. 36.
E-mail: vagalanov@mail.ru

Галанова Александра Владимировна
кандидат экономических наук, доцент Школы финансов НИУ ВШЭ.
Адрес: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 101000, Москва, ул. Мясницкая, д. 20.
E-mail: alga@mail.ru

В статье обосновывается возможность использования способов торговли акциями на международном рынке, основанных не на прогнозировании их цен, а на выбранной методике открытия позиций. Экономическая основа беспрогнозной торговли в мировом масштабе совершенно объективна, так как цена акции совершает колебательные движения вверх и вниз по отношению к ее значению, принимаемому за базу, а потому всегда имеется разница в ценах, и лишь ее знак по отношению к начальной позиции торговца означает, получил он доход или убыток. В практическом плане именно нематематическая методология всемирной торговли акциями позволяет создавать торговые автоматы, представляющие собой единство универсальной программной оболочки и индивидуальной торговой стратегии, создаваемой и включаемой в оболочку самим трейдером без посторонней помощи. Широкое распространение роботов-конструкторов позволит частным торговцам на равных конкурировать с дорогостоящими торговыми роботами, доступными лишь крупным корпоративным торговцам. Тем самым любой участник рынка сможет торговать с применением торговых роботов, а потому и конкурентные основы международного фондового рынка будут соблюдены и в условиях господства автоматизированной торговли.

Ключевые слова: международный рынок, акция, цена акции, торговая стратегия, беспрогнозная торговля акциями, колебания цены акции, торговый автомат, торговый робот, робот-конструктор, робот-заготовка.

NON–PREDICTIVE STOCK TRADE AS BASIS OF THE MASS INTERNATIONAL MARKET OF TRADING AUTOMATS

Galanov, Vladimir A.
Doctor of Economics, Professor of the Department of Financial Markets of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University of Economics, 36, Stremyanny Lane, Moscow, 117997, Russian Federation.
E-mail: vagalanov@mail.ru

Galanova, Alexandra V.
PhD, Associate Professor of the School of Finance of the HSE.
Address: National Research University Higher School of Economics, Myasnitskaya St., 20, Moscow, 101000, Russian Federation.
E-mail: alga@mail.ru

The article justifies the use of stock trading methods at the international market based not on price forecast but on the chosen methodology of opening positions. The economic basis of the non-predictive trade on a global scale is completely objective, because the share price fluctuates up and down relatively to its value taken as a base, thus there is always a difference in prices, and only its positive or negative relation to the initial position of the dealer means that one received income or loss. In practice the non-mathematical methodology of the world stock trade allows to create trading automats (robots) representing the unity of the universal shell program and individual trading strategy, created and incorporated into the shell by the trader without help. The wide spread of robot designers will allow private traders to compete equally with the expensive trading automats,, which only large corporate merchants can afford. Thus, any market participant can trade using trading robots, and therefore in terms of the domination of automated trading the competitive foundations of the international stock market will be kept.

Keywords: the international market, stock, stock price, trading strategy,non-predictive trade, fluctuations in stock prices, automats, trading robot, robot designer, robot workpiece

Теоретическая основа исследования и предшествующие исследования

В основе проведенного исследования лежит установленный теоретиками (классиками) международного фондового рынка (Л. Башелье, П. Кутнер, Ю. Фама, К. Френч, М. Кендалл, П. Самуэльсон и др.) факт, что цена акции одновременно и случайна, и закономерна. И то, и другое позволяет зарабатывать на изменениях цены акции. Случайность изменений цены акции позволяет делать это на относительно коротких промежутках времени, однако это сопровождается высоким уровнем практической сложности или риска заработать на ее колебаниях. Закономерность проявляется в повышательной динамике цены акции за многие годы, что позволяет достаточно просто получить прибыль от продажи давно купленной акции. Однако это не всегда подходит инвестору именно в силу длины временного интервала. Время, за которое получена прибыль, имеет не меньшее значение, чем гарантии возможности ее получения.

Основная масса трейдеров стремится получать прибыль, используя текущие колебания цены акции путем применения разнообразных торговых стратегий, которые, на наш взгляд, можно разделить на два типа в зависимости от подхода: прогнозные и беспрогнозные стратегии. Первые основываются на способах прогнозирования цены акции, а вторые – на правилах открытия рыночных позиций без какого-либо прогнозирования самой цены акции. Конечно, всегда возможны и разного рода комбинации указанных подходов.

Чаще всего международная торговля акциями, нацеленная на получение дохода в виде разницы в ценах, основывается на разных методах прогнозирования цены акции, к которым принято относить методы технического и фундаментального анализа и особенно факторные методы, основывающиеся на многочисленных математических моделях зависимости цены акции от выбранных переменных.

Однако на практике торговец может принять решение безотносительно к прогнозированию цены акции, повинуясь своему желанию купить или продать акцию без каких-либо математических обоснований. Часто это называют торговлей на основе интуиции, или интуитивной торговлей. Эти примеры позволяют утверждать, что возможен и беспрогнозный подход к принятию решения об открытии рыночной позиции. Для этого достаточно задать правила открытия и закрытия позиции, не ориентируясь на прогноз цены акции. Можно придумать и порядок изменения этих правил, т. е. порядок корректировки начальных правил по некоторым критериям, например, по уровню доходности вложенного капитала или по границам убыточности.

Гипотеза исследования

Примем следующую гипотезу: месячный и годовой интервалы торговли наиболее удобны для рядового (массового) трейдера, так как позволяют ему каждый раз искать хотя бы какую-то закономерность в череде колебаний цен, которая экономически отсутствует на более коротких отрезках времени или недоступна ему в силу ограниченности его технической базы.

Теоретически это можно подкрепить следующими соображениями. В принципе любой временной интервал в пределах года есть интервал случайных колебаний цены акции. Однако, начиная с месячного интервала, доля случайного фактора в цене акции начинает уменьшаться, а доля закономерного фактора возрастать. Дело в том, что начиная примерно с месячного интервала, становится известной та или иная значимая отчетность о результатах работы компании. Таким образом, случайность колебаний цены акции, связанная с деятельностью этой компании, начинает подвергаться некоторой упорядоченности, за которой скрывается проявление действия фундаментальной стоимостной природы цены акции, являющейся формой существования функционирующего капитала, обычно возрастающего за счет присоединения к нему создаваемой им прибыли. Применительно к месячному и тем более годовому интервалам, с одной стороны, уже можно говорить о какой-то значимой степени сосуществования случайности и закономерности изменения цены акции, а с другой стороны, данный интервал представляет собой интерес для спекулятивной торговли и не рассматривается как интервал для инвестирования.

Беспрогнозные стратегии международной торговли доступны любому торговцу и одновременно позволяют потенциально иметь ту же доходность, что и прогнозные стратегии уже в силу того, что они опираются на одни и те же колебания цен. Каким способом – сложным или простым – трейдер «нащупал» прибыльное правило торговли, не имеет значения. Более простые способы торговли всегда доступнее для большего числа торговцев. В свою очередь относительная простота торговой стратегии создает возможность для ее широкого использования в торговых роботах, которые при прочих равных условиях дешевле по сравнению с роботами, основанными на сложных торговых стратегиях. Именно дешевизна торгового автомата есть основа для его массового использования на фондовом рынке.

Для целей проверки возможностей беспрогнозной торговли в данном исследовании были взяты акции четырех наиболее торгуемых российских компаний и четырех известных компаний США за 2014–2015 гг., т. е. расчеты делались и для разных лет, и для разных фондовых рынков. Данные по российским компаниям были взяты с сайта

www.finam.ru, а данные по американским компаниям – из базы данных Macrobond.

Краткое описание простейших вариантов беспрогнозной торговли на мировом рынке

В нашем случае беспрогнозная торговля представляет собой открытие позиции по цене открытия (закрытия) дня и последующее ее закрытие по цене закрытия (открытия) дня. Заметим, что в практическом плане открытие позиции по цене открытия означает открытие позиции в самом начале торгов по цене, в наибольшей степени приближенной к моменту открытия. Соответственно, закрытие позиции по цене закрытия означает закрытие позиции в самом конце торгового дня и потому по цене, в наибольшей степени приближенной к моменту закрытия.

В качестве начального анализируемого итогового интервала торговли был взят месяц. Доходность месяца рассчитывалась путем суммирования результатов торговли за каждый день месяца. Данные за месяц суммировались в годовые значения прибылей.

Были опробованы три несложных варианта открытия и закрытия позиции применительно к выбранному отрезку времени:

– вариант А «покупка» – ежедневная покупка по цене открытия с последующей ежедневной продажей по цене закрытия (очевидно, что противоположный данному варианту вариант «продажа», т. е. ежедневная продажа по цене открытия с последующей покупкой по цене закрытия есть просто противоположность по знаку результатов варианта А «покупка»);

– вариант В «смена позиций» – чередование покупки с продажей по установленному правилу. В нашем случае этот вариант присутствует в двух подвариантах: изменение начальной позиции осуществлялось только через каждый месяц или каждый день (варианты чередования продажи с покупкой имеют тот же количественный результат, но противоположный по знаку);

– вариант С «случайный» – выбор вида открываемой позиции происходил случайным образом на основе метода подбрасывания монетки, доступного любому торговцу. Можно воспользоваться и генератором случайных чисел. Важно отметить, что один и тот же или разные генераторы случайности дают при каждом их запуске совершенно разные наборы случайных чисел, т. е. разные случайные комбинации сочетаний покупки/продажи.

В нашем случае снова был использован самый простой вариант, при котором использовалась одна и та же случайная выборка сразу на целый торговый год, но в каждом году для России и США это были разные случайные выборки. Естественно, что возможны и любые дру-

гие бесконечные варианты случайного выбора вида открываемой позиции.

Потенциально любому рядовому инвестору (трейдеру) доступна торговля акциями в двух вариантах:

– торговля акцией лишь одной компании;

– портфельная торговля, т. е. торговля акциями сразу нескольких компаний.

Считается, что портфельный подход более рационален, поэтому расчеты будем производить сразу и по каждой выбранной компании, и по страновому торговому портфелю из взятых компаний.

Поскольку исходный расчет ведется применительно к цене одной акции, то приближенный портфельный подход в нашем случае будет заключаться в том, что в каждую акцию инвестируем примерно равную величину денежного капитала в размере 10 000 денежных единиц. Тогда округленное количество каждой акции в российском портфеле в 2014 г. будет следующее: ПАО «Газпром» – 72 шт. (начальная цена 1 акции 137,58 руб.); ПАО «Нефтяная компания «Лукойл» – 5 шт. (начальная цена – 2 017,90 руб.); ПАО «Сбербанк России» – 100 шт. (начальная цена – 100,20 руб.); Банк ВТБ (ПАО) – 200 000 шт. (начальная цена – 0,0493 руб.). В 2015 г.: «Газпром» – 77 шт. (начальная цена – 129,60 руб.); «Лукойл» – 5 шт. (начальная цена – 2201 руб.); Сбербанк – 185 шт. (начальная цена – 54,03 руб.); ВТБ – 151 515 шт. (начальная цена – 0,066 руб.).

Округленное количество каждой акции в американском портфеле в 2014 г. будет следующее: PepsiCo Inc. – 120 шт. (начальная цена – 82,93 долл.); Exxon Mobil Corp. – 99 шт. (начальная цена – 100,60 долл.); IBM – 53 шт. (начальная цена – 187,21 долл.); JPMorgan Chase & Co – 171 шт. (начальная цена – 58,31 долл.). В 2015 г.: PepsiCo Inc. – 105 шт. (начальная цена – 94,93 долл.); Exxon Mobil Corp. – 108 шт. (начальная цена – 92,25 долл.); IBM – 62 шт. (начальная цена – 161,31 долл.); JPMorgan Chase & Co – 160 шт. (начальная цена – 62,62 долл.).

Для определения итогов по месячному портфелю итоги торговли за месяц по отдельным акциям суммируем с учетом этих количеств.

Сам по себе перечень вариантов беспрогнозной торговли акциями одной компании может быть бесконечен в силу вариативности сочетаний двух видов открытия позиций с временными интервалами, которые могут делиться или агрегироваться до бесконечности. Далее число вариантов беспрогнозной торговли возрастает по экспоненте, если речь идет о портфельной торговле, так как акция каждой компании потенциально может торговаться по своему правилу, отличному от правила торговли акциями других компаний, входящих в портфель.

Такой потенциал вариативности беспрогнозной торговли делает возможным ее абсолютно любую индивидуальность применительно к

каждому отдельному торговцу, что составляет основу конкуренции множества подобных торговых систем по степени их доходности.

Продемонстрируем принципиальные возможности получения дохода по методологии беспрогнозной торговли, проведя расчеты по указанным вариантам (правилам) открытия и закрытия позиций. Прибыль (убыток) от торговли рассчитывается в соответствующих денежных единицах на одну акцию компании и в процентах к начальной цене.

Как следует из табл. 1 и 2, помесячные колебания дохода характерны для каждой (любой) акции.

Таблица 1

Помесячные результаты варианта А «покупка» на российском рынке
(минус означает убыток) (в руб.)

Месяц торговли	Газпром	Лукойл	Сбербанк	ВТБ	Итого по портфелю (с учетом долей)	Доходность портфеля, %
Январь 2014	8,05	–18,30	–4,43	–0,00362	–678,90	–1,70
Февраль 2014	–9,40	–52,30	–5,98	–0,00404	–2344,30	–5,88
Март 2014	–1,06	55,30	0,24	0,00176	576,18	1,44
Апрель 2014	–5,85	–111,50	–11,12	–0,00282	–2654,70	–6,66
Май 2014	12,72	76,00	12,39	0,00831	4 196,84	10,52
Июнь 2014	6,67	47,30	2,68	–0,00716	–447,26	–1,12
Июль 2014	–9,20	87,00	–7,47	0,00181	–612,40	–1,54
Август 2014	–1,98	30,50	–0,83	–0,00340	–753,06	–1,89
Сентябрь 2014	4,16	–34,20	1,15	–0,00043	157,52	0,40
Октябрь 2014	0,15	71,80	–0,65	0,00033	370,80	0,93
Ноябрь 2014	1,14	186,60	–4,36	0,00663	1 905,08	4,78
Декабрь 2014	–13,59	30,70	–18,32	0,01840	1 023,02	2,57
Итого за 2014 г.	**–8,19**	**368,90**	**–36,70**	**0,01577**	**738,82**	**1,85**
Годовая доходность одной акции к начальной цене в 2014 г., %	**–5,95**	**18,28**	**–36,63**	**31,99**		
Январь 2015	14,34	549,50	9,21	0,00396	6 155,53	15,02
Февраль 2015	5,16	19,80	10,88	–0,00252	2 127,30	5,19
Март 2015	–18,75	–360,30	–16,92	–0,00898	–7 736,05	–18,88
Апрель 2015	14,90	–63,70	13,83	0,00437	4 049,47	9,88
Май 2015	–16,38	–232,10	–4,02	0,01372	–1086,67	–2,65
Июнь 2015	4,98	–30,40	–1,04	0,00083	164,82	0,40
Июль 2015	4,90	174,50	1,65	–0,00582	673,23	1,64
Август 2015	9,80	42,90	5,74	–0,00232	1 679,49	4,10
Сентябрь 2015	–18,02	–357,30	–0,02	–0,00311	–3 648,95	–8,90
Октябрь 2015	0,15	35,90	12,38	0,00395	3 079,83	7,52
Ноябрь 2015	1,32	230,00	13,53	–0,00147	3 531,96	8,62
Декабрь 2015	–5,16	–136,20	–4,10	0,00757	–689,85	–1,68
Итого за 2015 г.	**–2,76**	**–127,40**	**41,12**	**0,01018**	**8 300,10**	**20,25**
Годовая доходность одной акции к начальной цене в 2015 г., %	**–2,13%**	**–5,79%**	**76,11%**	**15,42%**		

Таблица 2

Помесячные результаты варианта А «покупка» на рынке США
(минус означает убыток) (в долл.)

Месяц торговли	PepsiCo Inc.	Exxon Mobil Corp.	IBM	JPMorgan Chase & Co	Итого по портфелю (с учетом долей)	Доходность портфеля, %
Январь 2014	–1,95	–4,64	–1,66	–2,91	–1 278,95	–3,21
Февраль 2014	–2,15	2,98	12,13	0,96	844,07	2,12
Март 2014	2,66	–1,38	4,64	0,25	471,25	1,18
Апрель 2014	1,90	4,52	12,49	–4,44	578,21	1,45
Май 2014	4,72	–0,02	–10,55	0,71	126,68	0,32
Июнь 2014	2,82	0,85	–2,22	3,55	911,94	2,29
Июль 2014	–2,13	–0,50	10,50	–0,77	119,73	0,30
Август 2014	2,07	0,57	0,14	–0,09	296,86	0,75
Сентябрь 2014	1,34	–3,73	0,09	1,14	–8,76	–0,02
Октябрь 2014	2,26	2,80	–8,91	1,32	301,89	0,76
Ноябрь 2014	3,87	–2,59	–3,90	0,18	32,07	0,08
Декабрь 2014	–3,17	5,02	–1,81	2,39	429,34	1,08
Итого за 2014 г.	**12,24**	**3,88**	**10,94**	**2,29**	**2 824,33**	**7,10**
Годовая доходность одной акции к начальной цене в 2014 г., %	**14,76**	**3,86**	**5,84**	**3,93**		
Январь 2015	–2,92	–4,34	–3,28	–6,81	–2 068,28	–5,18
Февраль 2015	3,01	2,54	7,86	6,20	2 069,69	5,18
Март 2015	–1,95	–3,45	1,30	–0,76	–618,35	–1,55
Апрель 2015	0,31	–0,94	13,28	1,64	1 016,79	2,55
Май 2015	0,91	–5,28	–5,62	2,12	–483,93	–1,21
Июнь 2015	–3,27	–2,66	–7,41	0,57	–998,85	–2,50
Июль 2015	–1,28	–2,06	3,92	–1,40	–337,84	–0,85
Август 2015	0,02	–0,18	–10,30	–2,20	–1007,94	–2,52
Сентябрь 2015	2,86	–1,07	–2,40	–4,23	–640,86	–1,60
Октябрь 2015	7,34	7,74	1,04	3,77	2274,30	5,69
Ноябрь 2015	–0,41	3,97	–1,70	0,24	318,71	0,80
Декабрь 2015	0,41	0,10	–2,33	–2,82	–541,81	–1,36
Итого за 2015 г.	**5,03**	**–5,63**	**–5,64**	**–3,68**	**–1018,37**	**–2,55**
Годовая доходность одной акции к начальной цене в 2015 г., %	**5,30**	**–6,10**	**-3,50**	**–5,88**		

Итоги за год, очевидно, выравнивают эти месячные колебания по отдельной акции, фиксируя доход или убыток уже за год. Можно заметить, что разброс месячных и годовых колебаний по акциям США существенно меньше, чем у российских акций, что создает возможность и для получения большей доходности на российском рынке. В целом по портфелю, составленному из исходно равных долей взятых акций, имеет место разброс доходности и по месяцам, и по итогам года.

Напомним, что если бы по варианту А правилом было бы начинать ежедневную операцию с продажи акции, то в табл. 1 и 2 все знаки

следовало бы поменять на их противоположное значение. В нашем расчетном примере это означало бы не только изменение доходности отдельных акций, но и убыточности годового портфеля в трех случаях из четырех. Такой опытный результат можно истолковать следующим образом: систематические покупки все же лучше, чем систематические продажи. С позиций практической торговли в пользу данного вывода говорит еще и то, что начинать операцию с систематической продажи акции (короткие продажи) означает располагать возможностью систематически брать ее взаймы, что может удорожать операцию, а при определенных обстоятельствах делать ее невозможной. Одновременно данный пример показывает, что нет очевидной целесообразности диверсификации портфеля самостоятельного инвестора, так как его интересует не просто безубыточность инвестиций, но еще и их целевая доходность. Низкая доходность портфеля акций, как и его убыточность, столь же неподходящий для него результат, как и убыточность инвестирования только в акцию одной компании.

Теперь изменим простое (однотипное) правило торговли следующим образом (вариант В1): каждый месяц будем менять отправную позицию. В январе это будет позиция на покупку, в феврале – на продажу, в марте – снова на покупку и т. д.

Как видно из табл. 3 и 4, применительно к России такой вариант торговли очень противоречив. В 2014 г. данный подход приводил к тому, что доходность зашкаливала и применительно к каждой отдельной акции, и к их портфелю, но в 2015 г. использование этого же правила привело к крупным убыткам.

Применительно к рынку США оба года оказались убыточны и по отдельным акциям (кроме одной в 2014 г.), и в целом по портфелю. В то же время если бы мы применили противоположное правило, т. е. начали бы чередование открытия позиции с продажи в январе, а не с покупки, то и результаты были бы прямо противоположные, т. е. инвестирование в России принесло бы крупные убытки в 2014 г. и крупные доходы в 2015 г., а инвестирование в США было доходным в эти два года почти по всем компаниям.

В табл. 5 и 6 представлены результаты расчетов по варианту В2, т. е. когда торговым правилом является чередование покупки с продажей каждый день: в первый торговый день января – это покупка по цене открытия с последующей продажей по цене закрытия, на следующий торговый день – продажа по цене открытия с последующей покупкой по цене закрытия и т. д.

Итоги табл. 5 и 6 показывают, что ежедневная смена открываемой позиции ровным счетом ничего не добавляет в попытках найти какую-то закономерность доходного правила открытия/закрытия позиции. Например, использование варианта В2 на рынке США означает глубо-

кую убыточность в оба года. Но если бы это был вариант, начавшийся не с покупки в первый торговый день, а с продажи, то все знаки были бы противоположными, т. е. это означало бы, что трейдер выбрал успешный подход к торговле.

Таблица 3

Помесячные результаты варианта B1 на российском рынке
(минус означает убыток) (в руб.)

Месяц торговли	Газпром	Лукойл	Сбербанк	ВТБ	Итого по портфелю (с учетом долей)	Доходность портфеля, %
Январь 2014	8,05	–18,30	–4,43	–0,00362	–678,90	–1,70
Февраль 2014	9,40	52,30	5,98	0,00404	2344,30	5,88
Март 2014	–1,06	55,30	0,24	0,00176	576,18	1,44
Апрель 2014	5,85	111,50	11,12	0,00282	2654,70	6,66
Май 2014	12,72	76,00	12,39	0,00831	4196,84	10,52
Июнь 2014	–6,67	–47,30	–2,68	0,00716	447,26	1,12
Июль 2014	–9,20	87,00	–7,47	0,00181	–612,40	–1,54
Август 2014	1,98	–30,50	0,83	0,00340	753,06	1,89
Сентябрь 2014	4,16	–34,20	1,15	–0,00043	157,52	0,40
Октябрь 2014	–0,15	–71,80	0,65	–0,00033	–370,80	–0,93
Ноябрь 2014	1,14	186,60	–4,36	0,00663	1905,08	4,78
Декабрь 2014	13,59	–30,70	18,32	–0,01840	–1023,02	–2,57
Итого за 2014 г.	**39,81**	**335,90**	**31,74**	**0,01315**	**10349,82**	**25,96**
Годовая доходность одной акции к начальной цене в 2014 г., %	**28,94**	**16,65**	**31,68**	**26,67**		
Январь 2015	14,34	549,50	9,21	0,00396	6155,53	15,02
Февраль 2015	–5,16	–19,80	–10,88	0,00252	–2127,30	–5,19
Март 2015	–18,75	–360,30	–16,92	–0,00898	–7736,05	–18,88
Апрель 2015	–14,90	63,70	–13,83	–0,00437	–4049,47	–9,88
Май 2015	–16,38	–232,10	–4,02	0,01372	–1086,67	–2,65
Июнь 2015	–4,98	30,40	1,04	–0,00083	–164,82	–0,40
Июль 2015	4,90	174,50	1,65	–0,00582	673,23	1,64
Август 2015	–9,80	–42,90	–5,74	0,00232	–1679,49	–4,10
Сентябрь 2015	–18,02	–357,30	–0,02	–0,00311	–3648,95	–8,90
Октябрь 2015	–0,15	–35,90	–12,38	–0,00395	–3079,83	–7,52
Ноябрь 2015	1,32	230,00	13,53	–0,00147	3531,96	8,62
Декабрь 2015	5,16	136,20	4,10	–0,00757	689,85	1,68
Итого за 2015 г.	**–62,42**	**136,00**	**–34,26**	**–0,01358**	**–12522,01**	**–30,56**
Годовая доходность одной акции к начальной цене в 2015 г., %	**–48,16**	**6,18**	**–63,41**	**–20,58**		

Таблица 4

Помесячные результаты варианта B1 на рынке США
(минус означает убыток) (в долл.)

Месяц торговли	PepsiCo Inc.	Exxon Mobil Corp.	IBM	JPMorgan Chase & Co	Итого по портфелю (с учетом долей)	Доходность портфеля, %
Январь 2014	–1,95	–4,64	–1,66	–2,91	–1 278,95	–3,21
Февраль 2014	2,15	–2,98	–12,13	–0,96	–844,07	–2,12
Март 2014	2,66	–1,38	4,64	0,25	471,25	1,18
Апрель 2014	–1,90	–4,52	–12,49	4,44	–578,21	–1,45
Май 2014	4,72	–0,02	–10,55	0,71	126,68	0,32
Июнь 2014	–2,82	–0,85	2,22	–3,55	–911,94	–2,29
Июль 2014	–2,13	–0,50	10,50	–0,77	119,73	0,30
Август 2014	–2,07	–0,57	–0,14	0,09	–296,86	–0,75
Сентябрь 2014	1,34	–3,73	0,09	1,14	–8,76	–0,02
Октябрь 2014	–2,26	–2,80	8,91	–1,32	–301,89	–0,76
Ноябрь 2014	3,87	–2,59	–3,90	0,18	32,07	0,08
Декабрь 2014	3,17	–5,02	1,81	–2,39	–429,34	–1,08
Итого за 2014 г.	**4,78**	**–29,60**	**–12,70**	**–5,09**	**–3 900,29**	**–9,80**
Годовая доходность одной акции к начальной цене в 2014 г., %	**5,76**	**–29,42**	**–6,78**	**–8,73**		
Январь 2015	–2,92	–4,34	–3,28	–6,81	–2 068,28	–5,18
Февраль 2015	–3,01	–2,54	–7,86	–6,20	–2 069,69	–5,18
Март 2015	–1,95	–3,45	1,30	–0,76	–18,35	–1,55
Апрель 2015	-0,31	0,94	–13,28	–1,64	–1 016,79	–2,55
Май 2015	0,91	–5,28	–5,62	2,12	–483,93	–1,21
Июнь 2015	3,27	2,66	7,41	–0,57	998,85	2,50
Июль 2015	–1,28	–2,06	3,92	–1,40	–337,84	–0,85
Август 2015	–0,02	0,18	10,30	2,20	1 007,94	2,52
Сентябрь 2015	2,86	–1,07	–2,40	–4,23	–640,86	–1,60
Октябрь 2015	–7,34	–7,74	–1,04	–3,77	–2 274,30	–5,69
Ноябрь 2015	–0,41	3,97	–1,70	0,24	318,71	0,80
Декабрь 2015	–0,41	–0,10	2,33	2,82	541,81	1,36
Итого за 2015 г.	**–10,61**	**–18,83**	**–9,92**	**–18,00**	**–6 642,73**	**–16,63**
Годовая доходность одной акции к начальной цене в 2015 г., %	**–11,18**	**–20,41**	**–6,15**	**–28,74**		

Таблица 5

Помесячные результаты варианта B2 на российском рынке
(минус означает убыток) (в руб.)

Месяц торговли	Газпром	Лукойл	Сбербанк	ВТБ	Итого по портфелю (с учетом долей)	Доходность портфеля, %
Январь 2014	–1,07	–30,10	–1,85	0,00090	–232,54	–0,58
Февраль 2014	14,64	59,00	3,98	0,00370	2487,08	6,24
Март 2014	14,08	16,50	6,98	0,00576	2946,26	7,39
Апрель 2014	11,45	74,70	11,98	0,00350	3095,90	7,76
Май 2014	–10,38	58,20	1,09	0,00187	26,64	0,07
Июнь 2014	–8,63	–211,50	–7,12	0,00140	–2110,86	–5,29
Июль 2014	–14,28	–136,80	–5,11	0,00185	–1853,16	–4,65
Август 2014	–12,54	–77,70	–6,65	–0,00484	–2924,38	–7,33
Сентябрь 2014	–12,90	–126,60	2,55	0,00017	–1272,80	–3,19
Октябрь 2014	8,27	129,60	–0,75	–0,00089	990,44	2,48
Ноябрь 2014	–7,34	–62,80	–3,80	–0,00399	–2020,48	–5,07
Декабрь 2014	–2,55	–336,10	12,20	–0,00896	–2436,10	–6,11
Итого за 2014 г.	**–21,25**	**–643,60**	**13,50**	**0,00047**	**–3304,00**	**–8,29**
Годовая доходность одной акции к начальной цене в 2014 г., %	**–15,45**	**–31,89**	**13,47**	**0,95**		
Январь 2015	1,88	321,90	3,73	0,00716	3529,16	8,61
Февраль 2015	8,16	152,60	4,04	0,01082	3778,11	9,22
Март 2015	–13,89	–291,70	–10,72	–0,00956	–5959,71	–14,54
Апрель 2015	–1,56	–110,10	–2,59	0,01105	524,47	1,28
Май 2015	–0,02	–96,90	–0,84	0,00256	–253,56	–0,62
Июнь 2015	–13,14	–35,00	–3,40	–0,00043	–1880,93	–4,59
Июль 2015	6,12	–30,70	5,21	–0,00156	1045,23	2,55
Август 2015	–7,56	–14,30	3,46	–0,00612	–940,79	–2,30
Сентябрь 2015	5,25	42,90	–1,14	0,00041	469,97	1,15
Октябрь 2015	10,97	223,90	–10,34	0,00665	1058,86	2,58
Ноябрь 2015	3,02	184,80	9,65	0,00469	3652,40	8,91
Декабрь 2015	12,88	274,00	17,96	0,01269	7607,09	18,56
Итого за 2015 г.	**12,11**	**621,40**	**15,02**	**0,03836**	**12630,29**	**30,82**
Годовая доходность одной акции к начальной цене в 2015 г., %	**9,34**	**28,23**	**27,80**	**58,12**		

Таблица 6

Помесячные результаты варианта B2 на рынке США
(минус означает убыток) (в долл.)

Месяц торговли	PepsiCo Inc.	Exxon Mobil Corp.	IBM	JPMorgan Chase & Co	Итого по портфелю (с учетом долей)	Доходность портфеля, %
Январь 2014	–0,43	1,44	–7,08	1,77	18,39	0,05
Февраль 2014	–2,41	–0,76	–5,67	–1,50	–921,45	–2,31
Март 2014	0,38	–6,42	1,66	–3,45	–1091,95	–2,74
Апрель 2014	–5,04	–0,34	–12,73	–3,26	–1870,61	–4,70
Май 2014	3,22	1,66	2,33	0,83	816,16	2,05
Июнь 2014	0,14	3,69	4,28	2,33	1007,38	2,53
Июль 2014	0,27	6,82	12,82	1,77	1689,71	4,25
Август 2014	–4,17	–8,27	–13,80	–3,25	–2606,28	–6,55
Сентябрь 2014	–2,02	1,75	–6,27	–3,24	–955,50	–2,40
Октябрь 2014	–9,34	–6,60	–19,10	–4,96	–3634,66	–9,13
Ноябрь 2014	–3,53	1,93	2,42	2,10	254,83	0,64
Декабрь 2014	2,47	10,48	7,17	3,11	2245,74	5,64
Итого за 2014 г.	**–20,46**	**5,38**	**–33,97**	**–7,75**	**–5048,24**	**–12,68**
Годовая доходность одной акции к начальной цене в 2014 г., %	**-24,67**	**5,35**	**-18,15**	**-13,29**		
Январь 2015	3,78	6,26	10,80	5,41	2608,18	6,53
Февраль 2015	2,49	–1,22	–4,06	–0,16	–147,63	–0,37
Март 2015	–6,27	–4,29	–6,14	–1,68	–1771,15	–4,43
Апрель 2015	–3,37	3,74	–0,40	0,70	137,27	0,34%
Май 2015	0,01	–0,56	3,76	–0,54	87,29	0,22
Июнь 2015	–3,55	–1,92	0,29	–0,95	–714,13	–1,79
Июль 2015	3,02	1,96	–4,54	1,98	564,10	1,41
Август 2015	–3,58	–8,32	–18,86	–5,66	–3349,38	–8,38
Сентябрь 2015	–1,54	–2,79	0,54	–1,31	–639,14	–1,60
Октябрь 2015	–1,26	–7,64	–12,74	–0,81	–1876,90	–4,70
Ноябрь 2015	2,37	10,43	6,78	5,76	2717,25	6,80
Декабрь 2015	–0,07	1,76	–6,05	–1,42	–419,57	–1,05
Итого за 2015 г.	**–7,97**	**–2,59**	**–30,62**	**1,32**	**–2803,81**	**–7,02**
Годовая доходность одной акции к начальной цене в 2015 г., %	**–8,40**	**–2,81**	**–18,98**	**2,11**		

В табл. 7 и 8 представлен вариант С – случайный выбор начальной ежедневной позиции на основе подбрасывания монетки (орел – покупка, решка – продажа). Это подвариант ежедневной смены позиции по правилу B2, но только чередование позиций происходит уже не по принятому правилу, а на основе случайности.

Интересно сравнить результаты использования случайного подхода для рынков России и США. Результаты для российского рынка по годам противоположны, а по рынку США – однотипны. Это наводит на мысль о том, что пока нельзя утверждать, что на российском рынке акций в полной мере господствует случайность в том смысле, что процессы ценообразования на нем находятся под влиянием только самого рынка, а не каких-то еще субъективных факторов, например, инсайда.

Таблица 7

Помесячные результаты варианта С на российском рынке
(минус означает убыток) (в руб.)

Месяц торговли	Газпром	Лукойл	Сбербанк	ВТБ	Итого по портфелю (с учетом долей)	Доходность портфеля, %
Январь 2014	–7,39	17,50	3,23	–0,00038	–197,58	–0,50
Февраль 2014	–9,38	–44,90	1,52	0,00172	–403,86	–1,01
Март 2014	19,28	56,10	5,58	0,00458	3142,66	7,88
Апрель 2014	–2,99	–24,10	–4,06	0,00192	–357,78	–0,90
Май 2014	13,52	75,60	7,41	0,00481	3054,44	7,66
Июнь 2014	–4,69	–249,50	–3,10	–0,00488	–2871,18	–7,20
Июль 2014	–17,24	–55,60	–6,47	–0,00049	–2264,28	–5,68
Август 2014	5,86	–16,30	–6,65	–0,00390	–1104,58	–2,77
Сентябрь 2014	–7,48	–215,80	–4,91	–0,00477	–3062,56	–7,68
Октябрь 2014	10,71	133,60	7,25	0,00295	2754,12	6,91
Ноябрь 2014	3,94	278,40	0,98	0,00121	2015,68	5,05
Декабрь 2014	4,19	–148,60	–27,24	–0,01586	–6337,32	–15,89
Итого за 2014 г.	**8,33**	**–193,60**	**–26,46**	**–0,01309**	**–5632,24**	**–14,12**
Годовая доходность одной акции к начальной цене в 2014 г., %	**6,05**	**–9,59**	**–26,41**	**–26,55**		
Январь 2015	7,18	–39,60	5,67	–0,01208	–426,49	–1,04
Февраль 2015	–2,70	–374,00	9,06	–0,00372	–965,44	–2,36
Март 2015	10,01	215,10	6,12	0,00680	4008,77	9,78
Апрель 2015	15,68	321,70	13,33	0,01103	6953,12	16,97
Май 2015	3,52	151,30	2,64	–0,00028	1473,52	3,60
Июнь 2015	12,02	377,60	6,36	0,00549	4821,96	11,77
Июль 2015	–0,38	–62,30	–3,23	–0,00678	–1965,58	–4,80
Август 2015	–13,34	–142,10	–2,08	–0,00674	–3143,69	–7,67
Сентябрь 2015	–13,04	–236,10	–1,90	–0,00029	–2580,02	–6,30
Октябрь 2015	9,73	74,30	6,22	0,00969	3739,59	9,13
Ноябрь 2015	–0,04	227,30	2,09	0,00645	2497,34	6,09
Декабрь 2015	0,54	229,00	15,88	0,00971	5595,59	13,65
Итого за 2015 г.	**29,18**	**742,20**	**60,16**	**0,01928**	**20008,67**	**48,83**
Годовая доходность одной акции к начальной цене в 2015 г., %	**2,52**	**33,72**	**111,35**	**29,21**		

Таблица 8

Помесячные результаты варианта С на рынке США
(минус означает убыток) (в долл.)

Месяц торговли	PepsiCo Inc.	Exxon Mobil Corp.	IBM	JPMorgan Chase & Co	Итого по портфелю (с учетом долей)	Доходность портфеля, %
Январь 2014	–3,09	0,62	1,36	–4,57	–1 018,81	–2,56
Февраль 2014	–0,31	5,02	5,47	1,30	971,99	2,44
Март 2014	0,50	2,10	1,00	2,69	780,89	1,96
Апрель 2014	–0,40	–0,62	2,71	1,66	318,11	0,80
Май 2014	-4,46	–2,58	–15,85	–1,97	–1 967,54	–4,94
Июнь 2014	–2,88	0,11	–0,04	–1,35	–567,68	–1,43
Июль 2014	0,61	2,68	–6,74	1,75	280,55	0,70
Август 2014	2,87	–0,61	–1,92	–0,83	40,32	0,10
Сентябрь 2014	5,66	0,77	7,85	0,56	1 267,24	3,18
Октябрь 2014	3,70	10,88	18,36	2,02	2 839,62	7,13
Ноябрь 2014	2,77	–1,17	–6,72	–1,12	–331,11	–0,83
Декабрь 2014	9,45	12,46	20,35	6,05	4 480,64	11,26
Итого за 2014 г.	**14,42**	**29,66**	**25,83**	**6,19**	**7 094,22**	**17,82**
Годовая доходность одной акции к начальной цене в 2014 г., %	**17,39**	**29,48**	**13,80**	**10,62**		
Январь 2015	–2,26	–1,52	–7,60	–0,81	–1 002,26	–2,51
Февраль 2015	–4,19	–2,80	–5,16	–3,64	–1 644,67	–4,12
Март 2015	–1,19	4,81	8,94	1,88	1 249,61	3,13
Апрель 2015	–0,87	2,78	8,50	1,48	972,69	2,43
Май 2015	4,91	1,62	4,58	2,38	1 355,27	3,39
Июнь 2015	0,69	–0,64	–0,03	–1,95	–310,53	–0,78
Июль 2015	4,12	–3,38	–4,72	–0,62	–324,28	–0,81
Август 2015	4,52	1,36	6,10	2,02	1 322,88	3,31
Сентябрь 2015	–1,32	0,55	2,30	4,77	826,60	2,07
Октябрь 2015	0,60	1,96	4,44	0,51	631,56	1,58
Ноябрь 2015	4,21	8,01	–2,26	5,46	2 040,61	5,11
Декабрь 2015	6,51	3,96	5,41	2,94	1 917,05	4,80
Итого за 2015 г.	**15,73**	**16,71**	**20,50**	**14,42**	**7 034,53**	**17,61**
Годовая доходность одной акции к начальной цене в 2015 г., %	**16,57**	**18,11**	**12,71**	**23,02**		

Вариант С, в отличие от вариантов А и В, не имеет своего зеркального аналога, так как открытие ежедневной позиции совершается не по какому-то строгому правилу, а совершенно случайно. Но это мо-

жет означать, что и сама случайность окажется убыточной, как это оказалось применительно к российскому рынку в 2014 г.

В табл. 9 и 10 для наглядности обобщим результаты расчетов по вариантам беспрогнозной торговли.

Таблица 9

Результаты вариантов беспрогнозной торговли по российскому рынку (в %)

Вариант	Газпром	Лукойл	Сбербанк	ВТБ	Портфель
Вариант А					
2014 г.	–5,95	18,28	–36,63	31,99	1,85
2015 г.	–2,13	–5,79	76,11	15,42	20,25
Вариант В1					
2014 г.	28,94	16,65	31,68	26,67	25,96
2015 г.	–48,16	6,18	–63,41	–20,58	–30,56
Вариант В2					
2014 г.	–15,45	–31,89	13,47	0,95	–8,29
2015 г.	9,34	28,23	27,80	58,12	30,82
Вариант С					
2014 г.	6,05	–9,59	–26,41	–26,55	–14,12
2015 г.	22,52	33,72	111,35	29,21	48,83

Таблица 10

Результаты вариантов беспрогнозной торговли по американскому рынку (в %)

Вариант	PepsiCo Inc.	Exxon Mobil Corp.	IBM	JPMorgan Chase & Co	Портфель
Вариант А					
2014 г.	14,76	3,86	5,84	3,93	7,10
2015 г.	5,30	–6,10	–3,50	–5,88	–2,55
Вариант В1					
2014 г.	5,76	–29,42	–6,78	–8,73	–9,80
2015 г.	–11,18	–20,41	–6,15	–28,74	–16,63
Вариант В2					
2014 г.	–24,67	5,35	–18,15	–13,29	–12,68
2015 г.	–8,40	–2,81	–18,98	2,11	–7,02
Вариант С					
2014 г.	17,39	29,48	13,80	10,62	17,82
2015 г.	16,57	18,11	12,71	23,02	17,61

Сравнение результатов вариантов А, В и С как на российском, так и на американском рынках, показывает, что ни один из них не гарантирует получение стабильного и достаточного дохода ни по виду акции, ни по месяцам, годам или по странам. Но при этом не отрицается и возможность получения чистого дохода в любых размерах.

Таким образом, простота торговой стратегии на международном фондовом рынке не есть ее недостаток по сравнению с любыми иными возможными стратегиями более высоких уровней сложности. Даже са-

мое простое правило торговли, если оно попало в струю, позволяет достигать результатов любого уровня доходности.

Приведенные расчеты позволяют сделать два вывода:

– во-первых, прибыльная торговля акциями любых стран и компаний вполне может осуществляться и без прогнозирования цены, что, естественно, упрощает возможные правила (алгоритмы) торговли;

– во-вторых, рассмотренные варианты беспрогнозной торговли показывают, что уже самые простые (элементарные) ее типы позволяют получать существенные доходы и по отрезкам времени, и по отдельным акциям, и по их группам. Можно сказать, что проблема прогнозирования цены акции превращается в проблему выбора удачной (прибыльной) торговой стратегии для какого-то отрезка времени, т. е. правил открытия и закрытия позиции на фондовом рынке той или иной страны мира.

Истинная сила современного международного фондового рынка заключается в массовости и приблизительном равенстве всех его участников: корпоративных и индивидуальных, крупных и мелких, национальных и международных. Поскольку потребителям фондового рынка неизбежно предстоит торговать в условиях все большей включенности торговых автоматов в работу фондового рынка, постольку возникает объективная потребность в появлении на рынке «личных» торговых роботов. Такого рода роботы должны быть основаны не просто на индивидуальных стратегиях торговли, а на стратегиях торговли, доступных для использования *любому* участнику рынка. В качестве такого рода самых доступных стратегий могут выступать безрисковые стратегии торговли. Экономической причиной этого является тот факт, что сложность торговой стратегии не может быть гарантией ее большей успешности по сравнению с самыми простыми торговыми стратегиями, которые, как показывают расчеты, тоже могут быть весьма доходными для мелкого и среднего по инвестиционным и технологическим возможностям участника фондового рынка.

Простота методики торговли, интуитивность ее выбора и возможности ее быстрой сменяемости есть первое необходимое условие для массового применения торговых автоматов участниками фондового рынка, а не только их узким кругом. Беспрогнозная торговля не требует использования дорогих (продвинутых) способов прогнозирования цены и связанного с этим мощного математического и программного обеспечения. В то же время системы прогнозной торговли обычно основываются на знаниях очень узкого круга математиков и специалистов. Они никогда не будут доступны и понятны широкому кругу лиц, желающих торговать на современном фондовом рынке на равных условиях с трейдерами-профессионалами, обладающими неограниченными возможностями по созданию сложных и дорогих систем торгов-

ли. Перспектива существования подобного рода неравного для всех торговцев фондового рынка есть не что иное, как перспектива его постепенного угасания.

Доступность торгового робота определяется его дешевизной, основой которой является отсутствие необходимости наличия сложного алгоритма торговой стратегии. Иначе говоря, методологической основой существования дешевых торговых автоматов является возможность существования беспрогнозных торговых систем, для которых отсутствует необходимость наличия сложного алгоритма. Простота торговой стратегии означает, что ее может придумать любой трейдер. Из этого следует, что покупаемый им торговый автомат должен иметь форму конструктора. Исходно это должен быть робот-конструктор, состоящий из робота-заготовки и простых правил (механизмов) включения в него личной торговой стратегии трейдера, которую он может самостоятельно изменять, что в свою очередь превращает смену текущей стратегии в составную часть еще более общей торговой стратегии. Робот-заготовка – необходимая программная оболочка, в которую любой способен включить беспрогнозную торговую стратегию, т. е. самостоятельно собрать готовый торговый автомат и затем применять его на фондовом рынке. В таком варианте имеет место полное отделение товарной формы существования торгового робота (торгового автомата) от его результативности, которая будет определяться исключительно закладываемой в него торговой стратегией его покупателя-трейдера. Необходимость покупки торгового робота будет определяться характером современного фондового рынка, но только от покупателя этого робота будут зависеть результаты его использования на фондовом рынке.

Очевидно, что именно робот-конструктор потенциально есть самая дешевая товарная форма существования торгового автомата. Технический прогресс на мировом фондовом рынке сопровождается развитием совершенно нового товарного рынка – международного рынка торговых роботов во всем их ассортиментном многообразии, рассчитанном на разные кошельки, что, конечно, может сопровождаться и сопутствующей продажей уже готовых алгоритмов торговли как своего рода запасных частей для роботов-заготовок.

Конкуренция между видами торговых роботов – основа для конкуренции на международном фондовом рынке. Только конкуренция международных торговых систем и, прежде всего прогнозных и беспрогнозных систем в торговых автоматах, массово используемых торговцами во всем мире в силу их ценовой доступности, позволит сохранить единство случайности и закономерности в поведении цены акции, а потому сохранить и сам международный фондовый рынок в будущем.

Список литературы

1. *Алехин Б.* Случайное блуждание цен на бирже // Рынок ценных бумаг. – 2004. – № 12 (14) – С. 12–14.

2. *Берзон Н. И.* Зависимость риска и доходности активов от временного горизонта инвестирования // Университетское управление: практика и анализ. – 2008. – № 3.

3. *Галанов В. А.* Сущность акции // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2014. – № 8. – С. 24–37.

4. *Галанов В. А., Галанова А. В.* Акция как противоречие // Вестник Российского государственного торгово-экономического университета. – 2014. – № 7–8.

5. *Келасев В.* Движение цен: случайность или закономерность // Валютный спекулянт. – 2002. – Октябрь.

6. *Bachelier L.* Théorie de la speculation. – Paris : Gauthier-Villars, 1900.

7. *Lee Bong-Soo.* Permanent, Temporary, and Non-Fundamental Components of Stock Prices // The Journal of Financial and Quantitative Analysis. – 1998. – Vol. 33. – N. 1. – P. 1–32.

8. *Caporin M., Ranaldo A.* Santucci de Magistris. On the Predictability Of Stock Prices: A Case for High and Low Prices // The Journal of Finance. – 2013. – N 37. – P. 5132–5146.

9. *Chaudhuri K., Wu Y.* Random Walk Versus Breaking Trend in Stock Prices: Evidence from Emerging Markets // Jorunal of Banking and Finance. – 2003. – N 27. – P. 573–592.

10. *Cootner P. H.* Stock Prices: Random vs. Systematic Changes. Industrial Management Review III, 1962. – P 24–45.

11. *Cootner P. H.* The Random Character of Stock Market Prices. – Cambridge : The M.I.T. Press, 1964.

12. *Edwards R. D., Magee J.* Technical Analysis of Stock Trends. – 7th ed. – New York : Amacom, 1997.

13. *Fama E. F.* Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work // The Journal of Finance. – 1970. – Vol. 25. – N 2. – P. 383–417.

14. *Fama E. F.* The Behavior of Stock Market Prices // Journal of Business. – 1965. – 38. – P. 38–105.

15. *Fama E. F.* Random Walk in Stock Market Prices // Financial Analysts Journal. – 1965. – N 21 (5). – P. 55–59.

16. *Fama E. F.* The Behavior of Stock-Market Prices // The Journal of Business. – 1965. – Vol. 38. – N 1. – P. 34–105.

17. *Galanova A., Galanov V., Shishkin A.* Stock Market Price Volatility and the Factor of Time // Economics & Sociology. – 2016. – Vol. 9. – N. 2.

18. *Granger C. W. J., Morgenstern O.* The Random Walk Hypothesis of Stock Market Behavior. Kyklos, XVII, 1964. – January. – P. 1–30.

19. *Houthakker H.* Systematic and Random Elements in Short-Term Price Mouvements // American Economic Review. – 1961. – N 51. – P. 164–172.

20. *Kendall M. G.* The Analysis of Economic Time-Series – Part I: Prices // Journal of the Royal Statistical Society. – 1953. – N 96. – P. 11–25.

21. *Lo A. W., MacKinlay A. C.* A Non-Random Walk Down Wall Street, Princeton University Press, 2011.

22. *Lo A. W., MacKinlay A. C.* Stock Market Prices Do Not Follow Random Walks: Evidence From A Simple Specification Test // The Review of Financial Studies. – 1988. – N 1 (1). – P. 41–66.

23. *Malkiel B. G.* A Random Walk Down Wall Street: The Time-Tested Strategy for Successful Investing. – 11th ed. W.W. Norton & Company, Inc., 2015.

24. *Regnault J.* Calcul des Chances et Philosophie de la Bourse, Mallet-Bachelier. – Paris, 1863.

25. *Samuelson P. A.* Proof That Properly Anticipated Prices Fluctuate Randomly // Industrial Management Review. – 1965. – Vol. 6. – P. 41–49.

Referenses

1. Alekhin B. Sluchaynoe bluzhdanie tsen na birzhe [Random Walk of the Prices at the Exchange]. *Rynok tsennykh bumag* [Security Market], 2004, No. 12 (14), pp. 12–14. (In Russ.).

2. Berzon N. I. Zavisimost' riska i dokhodnosti aktivov ot vremennogo gorizonta investirovaniya [Dependence of Risk and Yield on Assets on the Temporary Horizon of Investment]. *Universitetskoe upravlenie: praktika i analiz* [University Management: Practice and Analysis], 2008, No. 3, pp. 65–72. (In Russ.).

3. Galanov V. A. Sushchnost' aktsii [Essence of an Action]. *Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G. V. Plekhanova* [Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics], 2014, No. 8, pp. 24–37. (In Russ.).

4. Galanov V. A., Galanova A. V. Aktsiya kak protivorechie [Action as Contradiction] *Vestnik Rossiyskogo gosudarstvennogo torgovo-ekonomicheskogo universitet*a [Vestnik of the of the Russian State Trade and Economic University], 2014, No. 7–8. (In Russ.).

5. Kelasev V. Dvizhenie tsen: sluchaynost' ili zakonomernost' [Movement of the Prices: Accident or Regularity] *Valyutnyy spekulyant* [Currency Speculator], 2002, *Oktyabr'*. (In Russ.).

6. Bachelier L. Théorie de la speculation. Paris, Gauthier-Villars, 1900.

7. Lee Bong-Soo. Permanent, Temporary, and Non-Fundamental Components of Stock Prices, *The Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 1998, Vol. 33, No. 1, pp. 1–32.

8. Caporin M., Ranaldo A. Santucci de Magistris. On the Predictability of Stock Prices: A Case for High and Low Prices, *The Journal of Finance,* 2013, No. 37, pp. 5132–5146.

9. Chaudhuri K., Wu Y. Random Walk Versus Breaking Trend in Stock Prices: Evidence from Emerging Markets, *Jorunal of Banking and Finance,* 2003, No. 27, pp. 573–592.

10. Cootner P. H. Stock Prices: Random vs. Systematic Changes. Industrial Management Review III, 1962, pp. 24–45.

11. Cootner P. H. The Random Character of Stock Market Prices. Cambridge, The M.I.T. Press, 1964.

12. Edwards R. D., Magee J. Technical Analysis of Stock Trends. 7th ed. New York, Amacom, 1997.

13. Fama E. F. Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work, *The Journal of Finance,* 1970, Vol. 25, No. 2, pp. 383–417.

14. Fama E. F. The Behavior of Stock Market Prices, *Journal of Business*, 1965, No. 38, pp. 38–105.

15. Fama *E. F.* Random Walk in Stock Market Prices. *Financial Analysts Journal*, 1965, No. 21 (5), pp. 55–59.

16. Fama E. F. The Behavior of Stock-Market Prices, *The Journal of Business,* 1965, Vol. 38, No. 1. – P. 34–105.

17. Galanova A., Galanov V., Shishkin A. Stock Market Price Volatility and the Factor of Time, *Economics & Sociology*. – 2016. – Vol. 9. – N. 2.

18. Granger C. W. J., Morgenstern O. The Random Walk Hypothesis of Stock Market Behavior. Kyklos, XVII, 1964, January, pp. 1–30.

19. Houthakker H. Systematic and Random Elements in Short-Term Price Mouvements, *American Economic Review,* 1961, No. 51, pp. 164–172.

20. Kendall M. G. The Analysis of Economic Time-Series – Part I: Prices, *Journal of the Royal Statistical Society,* 1953, No. 96, pp. 11–25.

21. Lo A. W., MacKinlay A. C. A Non-Random Walk Down Wall Street, Princeton University Press, 2011.

22. Lo A. W., MacKinlay A. C. Stock Market Prices Do Not Follow Random Walks: Evidence From A Simple Specification Test, *The Review of Financial Studies,* 1988, No. 1 (1), pp. 41–66.

23. Malkiel B. G. A Random Walk Down Wall Street: The Time-Tested Strategy for Successful Investing. 11th ed. W.W. Norton & Company, Inc., 2015.

24. Regnault J. Calcul des Chances et Philosophie de la Bourse, Mallet-Bachelier, Paris, 1863.

25. Samuelson P. A. Proof That Properly Anticipated Prices Fluctuate Randomly, *Industrial Management Review*, 1965, Vol. 6, pp. 41–49.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ АРТ-РЫНОК: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЗАРУБЕЖНОГО АРТ–БИЗНЕСА В РОССИИ

Милонова Марина Валентиновна
кандидат экономических наук, доцент кафедры международного бизнеса и таможенного дела РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова», 117997, Москва, Стремянный пер., д. 36.
E-mail: Milonova.MV@rea.ru

Колчина Елена Алексеевна
кандидат экономических наук, доцент кафедры международного бизнеса и таможенного дела РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова», 117997, Москва, Стремянный пер., д. 36.
E-mail: Kolchina.EA@rea.ru

Горелик Дарья Дмитриевна
Магистр экономики РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова», 117997, Москва, Стремянный пер., д. 36.
E-mail: dashagorelik@mail.ru

В статье дается оценка развития международного арт-рынка как нового сегмента современной экономики. Анализируются принципы функционирования международного рынка произведений искусства с точки зрения его географии и сегментации, а также показаны тенденции, наблюдаемые в указанной сфере в течение последних лет. Авторами предпринята попытка выделить проблемы и показать перспективные направления развития зарубежного арт-бизнеса в России.

Ключевые слова: арт-рынок, арт-бизнес, аукционная торговля, культурные ценности, онлайн-аукционы, международный рынок предметов искусства, арт-дилеры, аукционные дома, галереи, арт-сервис.

INTERNATIONAL ART-MARKET: PROBLEMS AND PERSPECTIVES OF DEVELOPMENT OF FOREIGN ART-BUSINESS IN RUSSIA

Milonova, Marina V.
PhD, Associate Professor of the Department of International and Customs Business of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University of Economics, 36 Stremyanny Lane, Moscow, 117997, Russian Federation.
E-mail: Milonova.MV@rea.ru

Kolchina, Elena A.
PhD, Associate Professor of the Department of International and Customs Business of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University of Economics, 36 Stremyanny Lane, Moscow, 117997, Russian Federation.
E-mail: Kolchina.EA@rea.ru

Gorelik, Daria D.
Master of Economics of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University of Economics, 36 Stremyanny Lane, Moscow, 117997, Russian Federation.
E-mail: dashagorelik@mail.ru

The article assesses the development of the international art market as a new segment of the modern economy. The principles of functioning of the international art market from the point of view of its geography and segment, also show the trend observed in this area in recent years. The authors attempt to highlight the problems and show promising directions of development of foreign art-business in Russia.

Key words: the art market, art business, auction trade, cultural values, online auctions, international art market, art dealers, auction houses, galleries, art service.

Современный арт-рынок представляет собой сложное и многофункциональное явление. Переход к рыночной экономике повлек за собой активную коммерциализацию искусства, формирование новых отношений между создателями произведений и теми, кто выступает в качестве их ценителей. Возрос интерес мировых эко-

номических держав к торговле в культурной сфере, а также к выгодам, которые влечет за собой активная деятельность на рынке художественных ценностей.

Когда произведения искусства находятся в обращении на рынке, они неизбежно приобретают товарный характер. Арт-рынок подвержен тем же тенденциям, которые мы можем наблюдать в мировой торговле. Среди наиболее важных следует назвать глобализацию арт-рынка, развитие связей между различными странами в области культуры, а также повышение роли информационных технологий и развитие онлайн-торговли.

Наиболее интересным предметом с точки зрения изучения принципов функционирования международного рынка произведений искусства является его география. Как показывает статистика, страны, которые занимают лидирующие позиции по основным экономическим показателям, достигли соответствующих результатов и в арт-сегменте.

По данным за 2016 г., США и Великобритания занимают первое и второе места, на третьем месте находится Китай; на эти страны приходится 81% продаж мирового арт-рынка. Они представляются наиболее перспективными площадками, как для художников, так и для арт-дилеров, аукционных домов и галерей (рис. 1). География рынка также играет значительную роль в формировании входных барьеров на рынок искусств.

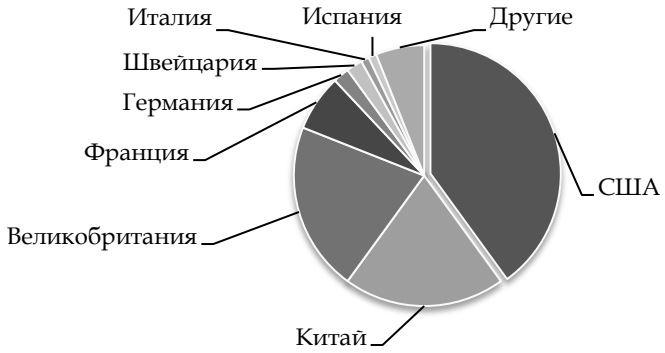


Рис. 1. Доли стран на мировом арт-рынке, 2016 [6. – P. 32]

Современный арт-рынок имеет не только вполне определенную географическую структуру, но и типологическую сегментацию. На основе изучения аукционных продаж были определены основные направления искусства, которые пользуются наибольшей популярностью у потребителей (рис. 2).

Среди всех участников международного рынка торговли искусством самым влиятельными являются аукционные дома. Они располага-

ют теми инструментами воздействия, которые во многом определяют основные направления дальнейшей экономизации искусства. Транснациональная экспансия аукционных домов оказывает глубокое влияние на требования глобального художественного рынка, т. е. на условия, при которых искусство оказывается замечено и куплено.

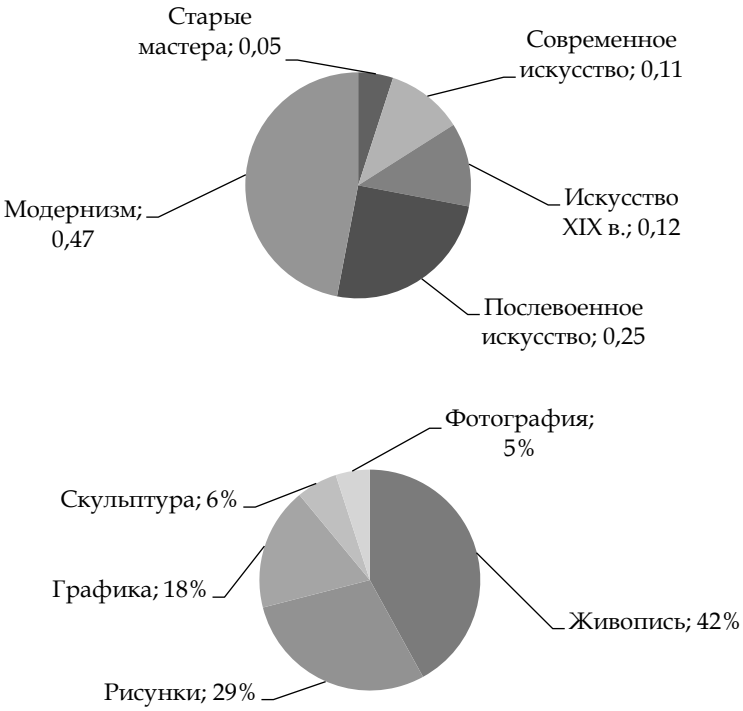


Рис. 2. Сегментация произведений искусства по периоду создания и по типу в соответствии с объемом продаж в 2016 г. [6. – P. 16, 44]

Аукционные торги в сфере искусства проводятся более чем в 60 странах по всему миру, но самые крупные сделки по-прежнему регистрируются на рынках Нью-Йорка и Лондона. Именно в этих городах находятся самые авторитетные аукционные дома мира – Sotheby's и Christie's. Их доход в 2016 г. составил соответственно 4 968 338 763 долларов (19 238 проданных лотов), и 4 570 332 893 долларов (14 805 проданных лотов) (рис. 3).

Одной из наиболее динамично развивающихся отраслей современного арт-бизнеса несомненно является интернет-торговля (интернет-аукционы). Во многом это обусловлено растущей конкуренцией в сфере аукционных торгов. Несмотря на сокращение общих объемов аукционных продаж в 2016 г., объемы онлайн-торговли стабильно уве-

личиваются – в 2016 г. объем торговли искусством через Интернет достиг 3,75 млрд долларов [5] (рис. 4).

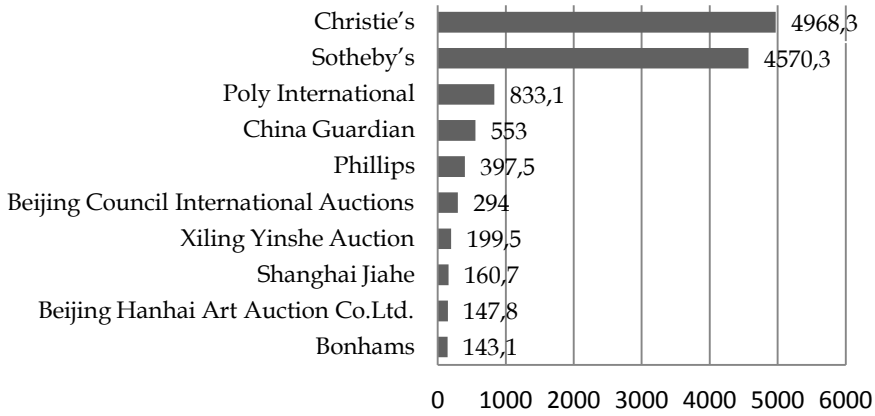


Рис. 3. Годовой доход десяти крупнейших аукционных домов мира за 2016 г. (в млн долл.)[1]

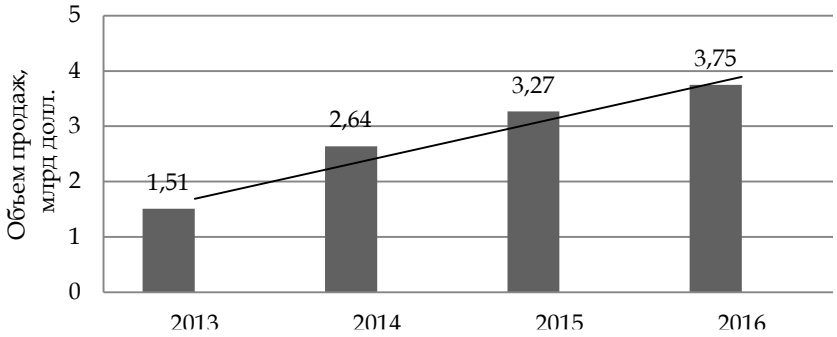


Рис. 4. Объемы мировых аукционных онлайн-продаж, 2013–2016 гг., млрд долл. [5]

Изначально крупнейшие аукционные дома, такие как Christie's и Sotheby's, с недоверием относились к возможности перенести торги в интернет-среду и достаточно медленно адаптировались. При этом их активность за последние годы значительно возросла. Подобная неуверенность в надежности онлайн-торгов присуща не только самим аукционным домам, но и покупателям. Их беспокойство касается в первую очередь качества приобретаемых работ (картин, скульптур и т. д.), а также их подлинности и репутации продавца. Именно поэтому цена лотов, приобретаемых через Интернет, чаще всего не превышает 5 000 долларов, в основном это произведения современных художни-

[1] URL: http://www.artmarketmonitor.com/; URL: http://amma.artron.net (дата обращения: 25.02.2017).

ков. Несмотря на то что существуют примеры более значительных покупок, по оценкам экспертов, торговля на онлайн-аукционах оставит за собой именно этот ценовой сегмент. Как показывает статистика, уже на протяжении трех лет подряд количество онлайн-покупателей остается на одном и том же уровне, но положительная динамика заключается в том, что эти самые покупатели с каждым годом приобретают больше лотов, пользуясь онлайн-сервисами.

Россия, включившись в процессы мировой экономики, стала активным участником международного арт-рынка. В силу различных исторических и политических обстоятельств российский художественный рынок имеет не такую давнюю историю, как западный и находится на этапе своего активного развития.

Отечественный аукционный рынок представлен небольшим количеством аукционных домов и частных коммерческих галерей. Объемы продаж на внутренних российских аукционах в разы меньше, чем на зарубежных аукционных площадках, при этом объемы продаж русского искусства за рубежом бьют многие рекорды (рис. 5).

Рис. 5. Сравнительная гистограмма объемов аукционных продаж русского искусства на зарубежных аукционах и объемов местных аукционных продаж в России, 2013–2016 гг. (в млн долл.)[1]

Почему же русское искусство с таким успехом продается на мировых рынках и так мало прибыли приносит в России? Этот парадокс можно объяснить тем, что произведения выдающихся российских художников прошлого века либо были проданы за рубеж, либо осели в собраниях крупных российских музеев, среди которых Государственная Третьяковская галерея, Государственный музей изобразительных искусств им. А. С. Пушкина, Государственный Эрмитаж, Государст-

[1] URL: https://artinvestment.ru

венный Русский музей. Еще одной причиной является неравномерное распределение сил на российском арт-рынке.

Общие тенденции продаж как на мировом рынке, так и на внутреннем российском, имеют тенденцию к сокращению. Тем не менее 2016 г. был показательным для России. Жители Москвы и Санкт-Петербурга проявили особый интерес к сфере культуры и искусству. За 2016 г. российские музеи и галереи посетило около 120 000 000 человек. Картины мастеров, чье имя стало брендом, собирают километровые очереди из ценителей искусства. Не зря музеи и галереи являются визитной карточкой любой столицы. Яркий пример – выставка Валентина Серова, имевшая колоссальный успех среди россиян и гостей столицы. За первую неделю ее посетили более 25 000 человек, а средний показатель достигал 6–7 тыс. посетителей в день[1].

Подобные цифры можно сравнить с достижениями известнейших музеев мира, список которых возглавляет Лувр. Выручка от ретроспективной выставки Серова за три месяца составила около 100 млн рублей. Подобный рост вовлеченности в культурную жизнь дает основания полагать, что количество покупателей из России в аукционных залах также увеличится (рис. 6).

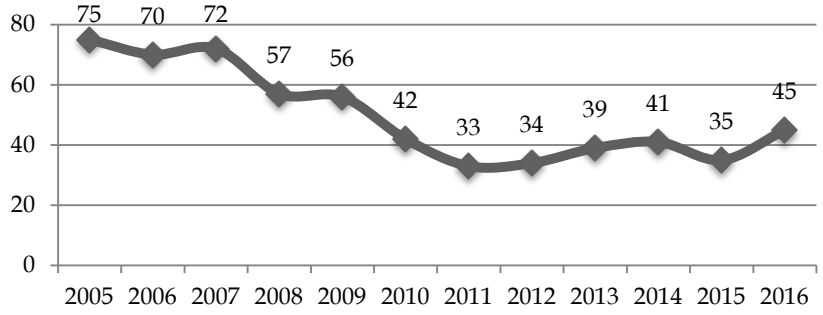


Рис. 6. Динамика покупательской активности на внутреннем российском аукционном рынке за 2005–2016 гг. (в %)[2]

Несмотря на то что 2016 г. оказался не самым прибыльным для российского арт-рынка (ежегодные продажи на аукционах упали в три раза с 21 млн долл. в 2015 г. до 7 млн долл.), покупательская способность имеет положительную тенденцию. Падение цен привело к тому, что люди, которые раньше не могли позволить себе участвовать в аукционных торгах, получили возможность приобретать произведения искусства. Увеличение количества потенциальных покупателей является хорошей предпосылкой для долгосрочного развития российского арт-бизнеса. К сожалению, российский арт-рынок является небольшим

[1] URL: http://www.vesti.ru/(дата обращения: 12.03.2017).
[2] URL: https://artinvestment.ru

не только по масштабу, но и по проценту присутствия на нем иностранных компаний из арт-сферы. Это аукционные дома Christie's, Sotheby's и Phillips.

Среди российских аукционных домов стоит в первую очередь выделить VLADEY, Al Auction и SOVCOM. На их долю приходится 72% всего объема аукционных продаж в России в 2016 г. (табл. 1).

Таблица 1

Рейтинг российских аукционных домов в 2015–2016 гг.*

2015	2016
VLADEY	SOVCOM
AI Auction	VLADEY
SOVCOM	AI Аукцион
Kabinet	Lifund
Tri Veka	Russian Enamel
V Nikitskom	V Nikitskom
Russian Enamel	Tri Veka
Litfund	Antikvarium
Antikvarium	Kabinet
Общая сумма продаж: 4 600 000 долл.	Общая сумма продаж: 7 000 000 долл.

* *Источник*: URL: https://artinvestment.ru (дата обращения: 20.03.2017).

Аукционный дом VLADEY был основан в 2013 г. и сразу завоевал авторитет среди художников и частных коллекционеров, получив признание эксперта в области арт-бизнеса. VLADEY проводит торги дважды в год – весной и осенью, а также организовывает торги в формате «Все по 100», принцип проведения которых заключается в том, что начальная цена на все лоты составляет 100 евро. Это совершенно новая практика в мировой арт-коммерции. Торги проводятся в аукционных залах, а также в формате онлайн, что позволяет участвовать в покупке, находясь в разных точках земного шара.

Общая сумма весенних торгов составила почти 1 млн евро, из которых на долю живописи приходится 940 700 евро (94%). Фотографий и скульптур было продано на сумму 35 000 евро (4%) и 23 000 (2%) соответственно[1]. Все произведения принадлежат российским художникам XX в. и современным художникам (рис. 7).

На рынке произведений искусства есть свои проблемы, которые связаны как с экономическими, так и с неэкономическими факторами.

Одна из наиболее актуальных проблем современного арт-рынка – отсутствие прозрачности при совершении сделок. Даже крупнейшие аукционные дома, такие как Christie's и Sotheby's, не раскрывают отдельные сделки. Арт-дилеры, галереи и частные продавцы, как прави-

[1] Аукционный дом VLADEY. – URL: http://vladey.net (дата обращения: 23.03.2017).

ло, склонны скрывать информацию о своих продажах. В отличие от аукционных домов, они не только не раскрывают цены проданных лотов, но и держат в тайне имена продавцов и покупателей картин.

Рис. 7. Доля продаж по типу произведений искусства на весенних торгах аукциона VLADEY, 2017 г.[1]

Подобный недостаток информации усложняет процесс установления цены на произведение, а также может привести к ряду проблем финансового и правового характера, в том числе потому, что покупатели зачастую приобретают произведения, не зная личности продавца. Покупатель может приобрести вещь, которая была украдена или получена любым другим незаконным путем. Незнание личности продавца заставляет покупателя полностью положиться на добросовестность посредника. Экономисты, изучающие арт-рынок, расценивают это явление как разновидность асимметрии информации.

Большинство покупателей и продавцов, работающих в этой сфере, пугают незащищенность коллекций и собраний, а также высокая доля краж в отрасли. При этом стоимость услуг компаний, специализирующихся на страховании произведений искусства для владельцев и частных коллекционеров очень высока, так как сопряжена с большими рисками. По данным Интерпола, по состоянию на 2015 г., пропавшими считаются больше 45 000 произведений искусства (рис. 8).

Другая важная проблема современного арт-рынка – легализация незаконных доходов. Секретность, свойственная этой отрасли, становится почвой для разработки схем по отмыванию денег. Сегодня на арт-рынок поступают большие объемы денежных вливаний из неизвестных источников, из чего можно сделать вывод, что эта сфера предлагает легкие пути для легализации доходов. Классическая схема проста в использовании: достаточно прийти на аукцион и купить что-либо, желательно по высокой цене. В этом случае покупатель уходит с покупкой, которая имеет определенную ценность, является абсолютно

[1] Аукционный дом VLADEY. URL: http://vladey.net (дата обращения: 23.03.2017).

законной и которую можно выгодно перепродать. Такую трансакцию невозможно отследить.

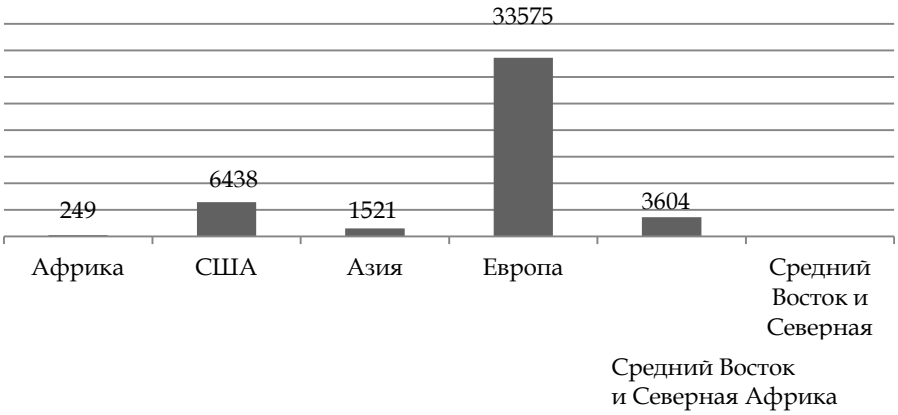


Рис. 8. Количество произведений, искусства, объявленных в международный розыск, 2016 г.[1]

Еще один вид незаконной деятельности, связанный с финансами и представляющий угрозу для арт-бизнеса – уклонение от уплаты налогов. За счет того, что реальная цена произведения скрывается, появляется возможность указать гораздо более низкую стоимость, что во многом способствует снижению уплачиваемого налога.

Помимо перечисленных «провалов» арт-рынка, среди проблем, характерных именно для этой сферы, следует назвать большое количество фальсификаций, а также трудности, связанные с атрибуцией произведений.

Российский рынок искусства – неотъемлемая часть мирового арт-рынка. Несмотря на то что его доля в мировой торговле искусства составляет лишь немногим больше процента, он становится предметом интереса со стороны зарубежных аукционных домов, галерей и арт-дилеров. На зарубежном рынке гораздо больше профессиональных игроков и серьезных инвесторов, которые заинтересованы в новых потенциальных объектах для капиталовложений.

Декоративно-прикладное искусство для иностранцев в первую очередь ассоциируется с русским фарфором и ювелирными изделиями Фаберже, которые до сих пор бьют рекорды на мировых аукционах. Небольшая доля икон в объемах мировых продаж обусловлена их редкостью. Что касается современного русского искусства, то проблема заключается в том, что оно еще не оценено по достоинству зарубежными покупателями (рис. 9). Во многом это объясняется тем, что зарубеж-

[1] URL: http://portal.unesco.org (дата обращения: 14.04.2017); официальный сайт Интерпола за 2016 г.

ные инвесторы недостаточно проинформированы о потенциале новых направлений современного русского искусства.

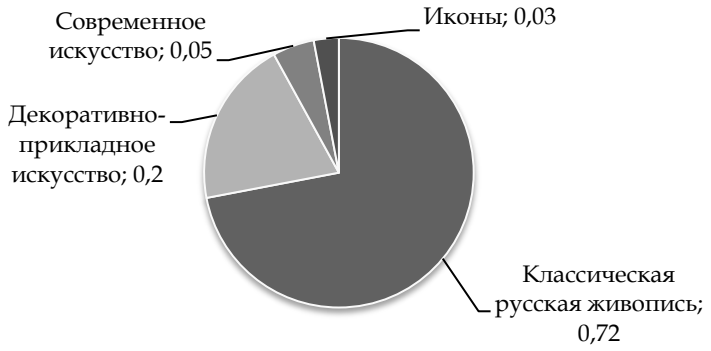


Рис. 9. Структура продаж российского искусства за 2011–2016 гг.[1]

Таким образом, у инвесторов есть три варианта вложений в русское искусство:

1. *Инвестирование в известные, проверенные временем российские бренды.* К брендам относятся художники, прошедшие отбор временем, а на уровень их цен есть обширная статистика аукционных домов.

2. *Инвестирование в потенциально интересных российских художников второго ряда*. В силу того что работ на рынке остается все меньше, сами аукционные дома, которым нужно что-то продавать, начинают раскручивать авторов до сих пор неизвестных (например, современников и друзей русских художников, а также их учеников или подмастерьев).

3. *Инвестирование в современных и начинающих российских художников*. Этот вариант представляется недостаточно прибыльным, так как приносит результаты не сразу. В этом случае инвестор соглашается на продвижение художника, вкладывается в организацию его персональных выставок; главное, чтобы художник имел свой узнаваемый, оригинальный и самобытный стиль[2].

Одной из наиболее актуальных задач зарубежных инвесторов в России, в число которых входят покупатели, арт-дилеры, галеристы и аукционные дома, является развитие сотрудничества с российскими аукционными домами и галереями в отношении продвижения современного российского искусства. Молодые коллекционеры вкладывают деньги в произведения современных российских художников, однако продажей работ этих мастеров занимается лишь несколько современных российских аукционов (например, аукцион VLADEY), а их доля в продажах крупных международных аукционных домов незначительна.

[1] URL: http://www.russianartandculture.com (дата обращения: 22.04.2017).
[2] Там же.

С точки зрения емкости рынка российский арт-бизнес привлекает также продавцов искусства. Российский галерейный рынок может стать перспективной локацией для зарубежных галерей, которые открывают филиалы в крупнейших арт-столицах мира. Примером успешной зарубежной галереи в России является галерея Гари Татинцяна в Москве, которая была открыта нью-йоркским галеристом в 2005 г. Она специализируется на выставках популярных западных художников, одновременно открывая их для российской публики. Уже сейчас среди покупателей 20% российских бизнесменов. Этот высокий показатель характеризует инвестиционный потенциал России в качестве площадки для продажи произведений современных зарубежных художников.

В рамках развития мирового арт-бизнеса все большую популярность приобретает корпоративное коллекционирование. Этот вид собирательства позволяет крупным корпорациям и банкам диверсифицировать свой инвестиционный портфель, а также внести вклад в сохранение и развитие культурного потенциала страны, выполнив тем самым свою социальную миссию. Практика корпоративного коллекционирования за рубежом развита лучше, чем в России. Основная задача иностранных компаний – на собственном примере показать выгодность подобной деятельности. На сегодняшний день самые значительные из корпоративных коллекций собрали компании GP Morgan, Deutsche Bank, Bank of America. Газпромбанк – в числе первых российских компаний, которые начали собирать коллекцию произведений искусств. Собрания корпораций обычно имеют определенный формат и фокусируются на покупке произведений определенных направлений или периодов. Например, собрание Deutsche Bank изначально задумывалось как проект в поддержку современных немецких художников. Офис компании в Нью-Йорке можно расценивать как полноценный музей, в котором ежегодно проводятся несколько выставок. Интересная стратегия была выбрана компанией JP Morgan, которая приобретает произведения искусства в каждой стране, где открывается ее филиал. Собирая свои корпоративные коллекции, компании формируют облик музеев будущего, где с течением времени эти коллекции смогут оказаться. Корпоративное коллекционирование относится к одной из новейших тенденций мирового арт-бизнеса и имеет перспективы в России. Компании, ведущие свою деятельность на российском рынке, могут укрепить свое положение за счет вложений в современных российских художников.

Еще одним сегментом мирового арт-рынка, который активно развивается за рубежом и которому уделяется недостаточное внимание в России, является арт-банкинг. Арт-банкинг – услуга, заключающаяся в финансово-консультационном сопровождении клиентов, которые на-

мереваются вкладывать деньги в произведения искусства. Традиционное собирательство в сочетании с правильным коммерческим подходом может превратиться из дорогого хобби в прибыльный бизнес. Эту идею взяли на вооружение крупные западные кредитные организации в начале XX в. Суть арт-банкинга состоит в покупке произведений, которые со временем будут оцениваться дороже, с целью перепродать их и получить существенную прибыль. В этом деле необходимо провести экспертную оценку стоимости объекта и рассчитать, когда именно в будущем и за какую цену его можно будет перепродать. Помимо искусствоведческого консультирования, необходим также грамотный финансовый анализ. В кредитных учреждениях арт-банкинг является составной частью приват-банкинга. Помимо финансово-консультационного сопровождения, банки предлагают услуги по реставрации, хранению, транспортировке и страхованию произведений.

В России услуги арт-банкинга предоставляют несколько банков, таких как Газпромбанк, Банк Москвы и банк «Открытие». Перечень услуг, предлагаемых этими учреждениями, заключается в основном в передаче клиента опытному эксперту-галеристу, который может оказать помощь в подборе коллекции. Зарубежные банки имеют налаженную сеть контактов с крупнейшими аукционными домами, арт-дилерами и галереями. Таким образом, зарубежные кредитные организации, имеющие филиалы в России, могут дать толчок развитию отечественного арт-банкинга, что во многом будет способствовать не только развитию российского приват-банкинга, но и банковской сферы в целом.

У Российского арт-рынка огромный потенциал. Высокий уровень культурного развития, растущий интерес к искусству, активно развивающийся галерейный и аукционный бизнес, а также наличие перспективных молодых художников, являются основополагающими для привлечения зарубежных партнеров, которые смогут повысить уровень развития арт-коммерции в России и передать опыт, накопленный за многие десятилетия. Перспективы развития российского арт-рынка вполне очевидны для иностранных инвесторов, а основная приоритетная задача заключается в увеличении числа профессионалов в этой сфере.

Список литературы

1. *Грав И.* Высокая цена: искусство между рынком и культурой знаменитости. – М. : Ад Маргинем Пресс, 2016. – (Garage pro).

2. *Колчина Е. А., Милонова М. В., Маргарян С. Ш.* Электронная коммерция в России: современное состояние и перспективы разви-

тия // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. – М. : ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г. В. Плеханова», 2016.

3. *Милонова М. В., Арбатов Д. К.* Электронная коммерция в России: некоторые проблемы и пути их решения // Международная торговля и торговая политика. – 2015. – № 3 (3). – С 100-111.

4. *Михлин А. В.* Арт-индексы: корреляция цен на предметы искусства с ценами других активов и некоторые эффекты арт-рынка // Имущественные отношения в Российской Федерации. – 2014. – № 4. – С. 83–90.

5. A market Yet to Awaken? // The Hiscox Online Art Trade Report 2017. – URL: http://www.widewalls.ch/hiscox-online-art-trade-report-2017/

6. *McAndrew C.* The Art Market 2017. // Art Basel and UBS Report. Art Basel & UBS, 2017. – P. 16, 44.

7. *Pownell R.* TEFAF Art Market Report 2017// The European Fine Art Foundation, 2017. – P. 38.

References

1. Grav I. Vysokaya tsena: iskusstvo mezhdu rynkom i kul'turoy znamenitosti [High Price: Art between the Market and the Culture of a Celebrity]. Moscow, Ad Marginem Press , 2016. (Garage pro). (In Russ.).

2. Kolchina E. A., Milonova M. V., Margaryan S. Sh. Elektronnaya kommertsiya v Rossii: sovremennoe sostoyanie i perspektivy razvitiya [Electronic Commerce in Russia: Current State and Prospects of Development] *Sovremennaya nauka: aktual'nye problemy teorii i praktiki* [Modern Science: Current Problems of the Theory and Practice]. Moscow, Plekhanov Russian Univercity of Economics, 2016. (In Russ.).

3. Milonova M. V., Arbatov D. K. Elektronnaya kommertsiya v Rossii: nekotorye problemy i puti ikh resheniya [Electronic Commerce in Russia: Some Problems and Ways of Their Decision], *Mezhdunarodnaya torgovlya i torgovaya politika,* 2015, No. (3), pp. 100-111. (In Russ.).

4. Mikhlin A. V. Art-indeksy: korrelyatsiya tsen na predmety iskusstva s tsenami drugikh aktivov i nekotorye effekty art-rynka [Art Indexes: Correlation of the Prices of Objects of Art with the Prices of Other Assets and Some Effects of the Art Market] *Imushchestvennye otnosheniya v Rossiyskoy Federatsii*, 2014, No. 4, pp. 83–90. (In Russ.).

5. A market Yet to Awaken? *The Hiscox Online Art Trade Report 2017*. Available at: http://www.widewalls.ch/hiscox-online-art-trade-report-2017/

6. McAndrew C. The Art Market 2017. *Art Basel and UBS Report*. Art Basel & UBS, 2017, pp. 16, 44.

7. Pownell R. TEFAF Art Market Report 2017. *The European Fine Art Foundation*, 2017, p. 38.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРИЧИН ПРОИЗВОДСТВА И ЭКСПОРТА АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ВИДОВ ЭНЕРГИИ И ЭНЕРГОНОСИТЕЛЕЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Ждановских Родион Михайлович
аспирант кафедры мировой экономики РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова», 117997, Москва, Стремянный пер., д. 36.
E-mail: rody1993@rambler.ru

В статье отражены экономические тенденции в развитии современных способов добычи и переработки трудноизвлекаемых энергоносителей, производстве альтернативных высокотехнологичных видов сжиженного и синтетического жидкого топлива, идущих на замену традиционным: кондиционной нефти и природному газу. Анализируются возможности постепенного уменьшения себестоимости добычи трудноизвлекаемых запасов нефти и получения искусственного жидкого и сжиженного горючего. Рассматриваются возобновляемые источники энергии и возможность их перспективного использования в энергетике Российской Федерации.

Ключевые слова: нефть, газ, российский экспорт, энергоносители, сжиженный природный газ, синтетическое жидкое топливо, возобновляемые источники энергии.

ECONOMIC ANALYSIS OF THE CAUSES OF PRODUCTION AND EXPORT OF ALTERNATIVE ENERGY AND ENERGY SOURCES IN THE RUSSIAN FEDERATION

Zhdanovskich, Rodion M.
Post-Graduate Student of the Department for World Economy of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University of Economics, 36 Stremyanny Lane, Moscow, 117997, Russian Federation
E-mail: rody1993@rambler.ru

The articles reflect the economic trends in the development of modern methods of extraction and processing of hard-to-recover energy carriers, the production of alternative high-tech liquefied and synthetic liquid fuels that are being replaced by traditional ones: conditioning oil and natural gas. The possibilities of a gradual reduction in the cost of both hard-to-recover oil reserves and the production of artificial liquid and liquefied fuels are analyzed. Briefly consider renewable energy sources and offer their perspective use in the energy sector of the Russian Federation.

Keywords: oil, gas, Russian exports, energy, liquefied natural gas, synthetic liquid fuel, renewable energy sources.

В 2007 г. в Российской Федерации было добыто 491 млн т нефти, при этом средняя суточная добыча составляла 9,82 млн баррелей. В 2014 г. из земных недр было извлечено 526 млн т черного золота со среднесуточной добычей 10,52 млн баррелей; в 2015 г. – около 534 млн т со средним поступлением в сутки 10,68 млн баррелей; в 2016 г. – 547, 5 млн т и 10,95 млн баррелей в среднем в сутки соответственно. В 2017 г. предполагается годовая добыча 548 млн т нефти или среднесуточно 10,96 млн баррелей.

Из приведенных цифр следует, что добыча нефти в Российской Федерации приблизилась к своему предельному значению и дальнейший ее рост маловероятен. Объясняется это истощением традиционных нефтепромыслов в Западной Сибири: Самотлорского, Усть-Балыкского, Мегионского, Федоровского, Сургутского и ряда других, а также нефтегазовых месторождений Волго-Уральского района, в который включены нефтяные и газовые площади Татарстана, Республики Башкортостан, Удмуртии, Самарской, Пермской, Саратовской и Волгоградской областей. До предела истощены нефтегазовые месторождения на Северном Кавказе и в ряде других мест. Нефтяные промыслы Тимано-Печорской провинции в республике Коми, а также в Ненецком автономном округе, занимающие в Российской Федерации третье место по уровню добычи, развиваются недостаточными темпами из-за плохого качества нефти – высокой вязкости. И хотя ее прогнозные запасы в этом регионе оцениваются в 3 млрд т, добыча в сравнении с максимально достигнутым уровнем в 1980 г. не возросла.

Вновь открытые нефтяные месторождения в Восточной Сибири, на Дальнем Востоке и на шельфе северных морей являются труднодоступными, и их освоение требует высоких капитальных затрат. Кроме разработки самих осваиваемых месторождений, требуется подведение к ним систем коммуникаций в виде нефтепроводов, шоссейных и железных дорог для вывоза добытой продукции и подвоза компонентов

материально-технического обеспечения и развитие другой инфраструктуры. Все это значительно повышает себестоимость добываемой нефти. Если средняя себестоимость добычи нефти в России в 2013–2014 гг. оценивалась в 17 долларов за баррель, в то время как в Саудовской Аравии она составляла около 10 долларов, в Кувейте – 9 долларов, то освоение северных шельфовых месторождений поднимет себестоимость добычи на них не менее чем в три раза. Например, Англия добывает североморскую нефть с себестоимостью до 53 долларов за баррель и выше.

Несмотря на истощение нефтезапасов на освоенных месторождениях и значительное падение нефтеотдачи пластов и дебита скважин, российские компании в погоне за прибылью продолжают наращивать поставки сырой нефти за рубеж.

Так, в 2013 г. из 522 млн т добытой в Российской Федерации нефти было экспортировано 237 млн т, в 2016 г. из 547,5 млн т было отгружено уже около 254 млн т. Соответственно, добыча нефти возросла за три последних года на 4,89%, а ее экспорт за рубеж – на 7,17%. При этом нефтепродукты, куда в основном входят компоненты, полученные путем переработки сырой нефти на нефтеперерабатывающих заводах (НПЗ), поставляются на экспорт в значительно меньшем количестве. Например, в 2012 г. поставки нефтепродуктов в зарубежные страны составили лишь 138,2 млн т, в 2013 г. – 151,7 млн т, в 2014 г. – 165,3 млн т, в 2015 г. – 171,7 млн т. Рост хотя и имеет место, но медленный. В 2014 г. он составил по сравнению с предыдущим годом 8,97%, а в 2015 г. – 3,87%. Это говорит о том, что Российская Федерация плохо использует возможности по переводу топливно-энергетического комплекса страны на более высокий технологический уровень. Производство и экспорт нефтепродуктов можно рассматривать как альтернативу поставкам за рубеж сырой нефти [6].

В России в настоящее время работают 27 крупных НПЗ, каждый из которых перерабатывает свыше 2 млн т нефти в год, и 296 малых. В 2015 г. на них было переработано около 283 млн т нефти. В 2016 г. переработка снизилась до 273 млн т. Следовательно, из всей добываемой в стране нефти перерабатывается только половина, притом что средняя глубина ее переработки с трудом достигает 74–75%. Только несколько крупных НПЗ в России способно обеспечить глубину переработки в 90–95%, которая требуется для производства высокооктанового бензина. При таком высоком качестве переработки жидкого топлива, поступающего на НПЗ, объемы производства бензина в стране выросли бы с 39,7 млн т (план годового производства в 2016 г.) до 70 млн т и более. Однако большинство малых и даже крупных НПЗ продолжают осуществлять глубину переработки нефти в 70–72%, которая позволяет производить лишь мазут, моторные масла и некачественный бензин с

низким октановым числом. Объясняется это устаревшим технологическим оборудованием на большинстве заводов, которое до настоящего времени не прошло серьезной модернизации. Поэтому в экспортной составляющей нефтепродуктов, поставляемых Российской Федерацией за рубеж, преобладают темные фракции: мазут, дизельное топливо и лигроин. Например, в страны организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), куда входят наиболее развитые мировые государства, из 70 млн т поставленных из Российской Федерации нефтепродуктов, мазут составил 26,8 млн т, дизтопливо – 24,2 млн т, лигроин – 13,1 млн т, а бензин – лишь 2 млн т, керосин – 0,6 млн т, все остальное – другие некачественные фракции.

При этом компоненты низкого качества, которые превалируют в общем экспорте нефтепродуктов из России, по своей средней стоимости превосходят стоимость сырой нефти, идущей за рубеж. Так, в 2015 г. средняя стоимость барреля сырой нефти марки Urals, поступавшей из России на экспорт, не превышала 40–45 долларов или 292–329 долларов за т, а средняя стоимость такой же массы нефтепродуктов достигала 393 доллара. В связи с этим напрашивается вывод, что продажа некачественных нефтепродуктов значительно выгоднее продажи сырой нефти, а повышение их качества за счет увеличения производства высокооктанового бензина, очищенного керосина и дизтоплива, приведет к значительному росту цены на них.

Заглядывая в будущее, нефтегазовые компании Российской Федерации должны уже сейчас проводить широкое промышленное освоение месторождений тяжелой (высоковязкой) нефти и постепенно налаживать добычу битуминозной нефти. Хотя компания «Лукойл» продолжает эксплуатацию Ярегского месторождения битуминозной нефти, разработанного еще в 1980-е гг., где добыча ведется шахтным способом, это составляет незначительную долю в общем объеме нефтяного производства.

Битуминозные пески, а также большие запасы тяжелой нефти располагаются в России в хорошо освоенных районах с достаточно развитой инфраструктурой: Волго-Уральском, Тимано-Печорском и на Северном Кавказе. Месторождения тяжелой нефти обнаружены в Республике Башкортостан, Татарстане, Удмуртии, Самарской, Пермской и Тюменской областях. В них имеется до 70% от всех запасов этой нефти, разведанных в Российской Федерации. Кроме того, эти залежи сосредоточены в относительно небольшом числе крупных месторождений, что значительно облегчает их освоение и эксплуатацию.

Заинтересованность российских нефтегазовых компаний и ряда других инвесторов в разработке месторождений тяжелой нефти оправдывается и тем, что усредненная себестоимость добычи кондиционной нефти в России, как уже отмечалось выше, непрерывно возрас-

тает за счет постепенного перемещения основных районов эксплуатации нефтепромыслов в арктические широты. Достаточно сказать, что в России в 2016 г. до 93 млн т нефти или 17% от ее общего объема добычи было получено в Арктике.

Одновременно совершенствуются технологии и оборудование по извлечению тяжелой и битуминозной нефти из земных недр, что позволяет непрерывно снижать затраты на их добычу. Снижается также стоимость их обработки и транспортировки. Следовательно, возрастающая себестоимость добычи кондиционного жидкого топлива, особенно в арктических условиях и на шельфе северных морей, будет постепенно выравниваться с затратами на извлечение и обработку высоковязкой нефти на промыслах, расположенных в обжитых районах Российской Федерации с умеренным климатом.

Вместе с тем Россия испытывает трудности в транзите своих нефтегазовых ресурсов в экономически развитые страны, особенно в страны Европы. Прежде всего, это касается традиционного трубопроводного экспорта природного газа (ПГ). Исторически сложилось, что основные трубопроводные газовые артерии в европейские страны проходили через территорию Украины. Трубопроводная газовая система, идущая из России в Европу через Беларусь и Польшу, имеет пропускную способность около 31 млрд. м^3 газа в год, а через Украину – достигает при максимальном объеме транзита 142 млрд. м^3. Но из-за политических осложнений Российская Федерация стремится ограничить газовые поставки в Европу через Украину [7]. Кроме того, газотранспортная система, проложенная по украинской территории еще в 70-е гг. прошлого века, уже устарела, не модернизировалась и находится в настоящее время в изношенном состоянии. Поэтому Россия вынуждена искать варианты строительства обходных газопроводных путей.

В любом случае газопроводы привязывают страну-экспортера к странам-импортерам, а также к странам, через территорию которых проходят газовые магистрали. Это позволяет и странам-получателям трубопроводного газа и странам-транзитерам диктовать свои условия поставщику и выторговывать льготы и ценовые скидки на получаемое сырье, а также завышать стоимость транзита [2]. Кроме того, страна-поставщик не может маневрировать объемами продаваемого сырья, добиваясь для себя более выгодных ценовых условий за счет выбора приемлемого покупателя. И это, притом что само строительство трубопроводных систем вместе с компрессорными станциями обходится очень дорого, как и их эксплуатация, при которой затрачиваются большие объемы энергии. Например, на перекачку добываемого в России газа компрессорные станции газотранспортной системы страны расходуют в среднем около 60 млрд м^3 газа и 14 млрд кВт·ч электроэнергии в год. Поэтому Российской Федерации необходимо ускоренно

развивать альтернативный трубопроводному вариант поставок природного газа на экспорт, а именно поставки сжиженного природного газа (СПГ) морскими танкерами-рефрижераторами. Для этого требуется масштабное развитие производств СПГ и всей инфраструктуры, связанной с этим. Один завод, сжижающий 10,8 млн т природного газа в год на двух технологических линиях, уже успешно функционирует по проекту «Сахалин-1», а его СПГ экспортируется в страны Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР). Планируется, что англо-голландская компания «Шелл» будет строить третью линию по сжижению газа на этом заводе, а в Усть-Луге на Балтике готовится к реализации проект «Балтийский завод» с объемом производства до 10 млн т СПГ. На Ямале началось строительство мощного производства по сжижению природного газа, получаемого с Южно-Тамбейского месторождения. Производительность возводимого комплекса составит 16,5 млн т СПГ в год, а его полная стоимость достигнет 18,4 млрд евро. Не исключается расширение объемов производства до 25 млн т СПГ в год.

Однако Россия пока значительно отстает в строительстве заводов по производству СПГ, в то время как в мире стремительно растут объемы выпуска сжиженного газа. Катар в 2015 г. уже поставил в АТР, Европу и другие страны 77 млн т СПГ. США и Австралия в 2020 г. будут производить по 84 млн т СПГ ежегодно. Наращивает объемы производства сжиженного газа и Нигерия. В 2015 г. объем мирового рынка СПГ уже достиг в эквиваленте 340 млрд м^3 ПГ в год. В этом же году во всем мире уже функционировало 55 производств, мощность которых составляла около 350 млн т СПГ, а в 2020 г. число таких предприятий превысит 70, и на них будет производиться более 450 млн т СПГ. Понятно, что цена на сжиженный газ будет непрерывно снижаться. Например, в январе 2016 г. Российская Федерация поставляла трубопроводный газ в Германию по стоимости равной 200–210 долларов за 1000 м^3, а США снизили стоимость своих поставок СПГ в Западную Европу до 250 долларов за 1 000 м^3. Предполагается, что в 2017 г. себестоимость американского СПГ с учетом его доставки в Европу не превысит 4,3 доллара за 1 млн британских тепловых единиц (БТЕ), или около 154 долларов за 1 000 м^3 эквивалентного ПГ. Естественно, что отпускная цена на этот СПГ будет несколько выше [9].

Так как цена на СПГ имеет тенденцию к дальнейшему уменьшению, западные европейцы начали интенсивно строить терминалы для приема сжиженного газа на своей территории. В 2020 г. планируется закончить строительство семи комплексов терминалов СПГ с емкостью, эквивалентной 120 млрд м^3 ПГ. Одновременно США уже построили на своем побережье и внутри страны терминалы по хранению СПГ с емкостью, эквивалентной 300 млрд. м^3 ПГ и готовятся к поставкам в Европу в 2018 г. СПГ, эквивалентного 66 млрд м^3 ПГ.

Развивая инфраструктуру производства, хранения и транспортировки СПГ, Россия получит возможность для маневрирования своими газовыми ресурсами за счет значительного расширения стран-импортеров газа. Возрастет также прибыль от газового экспорта. Кроме того, в России будет развиваться новая высокотехнологическая отрасль, а также будут создаваться рабочие места [3].

Важным этапом для получения альтернативных видов горючего является разработка на современном уровне промышленных технологий синтеза жидкого топлива из бурых и каменных углей. Каменный уголь имеется в изобилии в Кузнецком бассейне, а запасы бурого угля находятся во многих регионах Российской Федерации, в том числе и в Московской области. В настоящее время отработаны три способа синтеза топлива из угольных компонентов: пиролиз, газификация и синтез по методу Фишера – Тропша и гидрогенизация [1]. Эти химические способы получили наименование CTL-технологии (Coal to Liquids). Стоимость метрической тонны каменного угля в США в 2016 г. не поднималась выше 40 долларов и лишь за предыдущий год она выросла до 75 долларов. В России цена на уголь значительно ниже. Совершенствование технологий по переработке угольной массы в сжиженное топливо, с точки зрения снижения их себестоимости, и уменьшение сроков окупаемости производственного оборудования на заводах синтеза топлива позволят снизить разницу в стоимости производства горючих и смазочных компонентов из природной нефти и твердого топлива.

Западные нефтяные компании отрабатывают также способы по синтезу топлива из газа, в том числе и попутного нефтяного газа (ПНГ) по технологии GTL (GastoLiquids). Например, англо-голландский нефтяной гигант Shell построил в Катаре предприятие, выпускающее синтетическое сжиженное топливо массой около 19 тыс. т в сутки. Этот завод производит высококачественный авиационный керосин, дизельное топливо, смазочные масла и другие составляющие высокой чистоты. Стоимость синтетического сжиженного топлива пока еще выше стоимости горючего, полученного путем перегонки природной нефти. Так, усредненная цена барреля топлива, полученного путем переработки кондиционной нефти, достигает 75 долларов при стоимости барреля сырой нефти в 55 долларов. Стоимость барреля синтетического сжиженного топлива, полученного по технологии «газ в жидкость», в среднем составляет 90 долларов. При этом с расширением масштабов промышленного производства и совершенствованием технологий стоимость искусственного горючего будет неуклонно снижаться, а его качество – возрастать [8].

Для Российской Федерации использование технологии GTL является чрезвычайно актуальной задачей в связи с возможностью полезно-

го применения ПНГ, который в настоящее время сжигается в факелах в огромных объемах, загрязняя окружающую среду.

Следует также обратить внимание на такие альтернативные источники энергии, как сила ветра и излучение солнца, которые относят к возобновляемым источникам энергии (ВИЭ) [5]. Во многих странах мира ветроэлектростанции (ВЭС) уже не считаются экспериментальными, а встроены в единые электроэнергетические системы и вырабатывают значительную долю от общего количества произведенной электроэнергии. На первом месте по введенным мощностям ВЭС находится Китай – 150 тыс. МВт, за ним следуют США – 75 тыс. МВт и Германия. Интенсивно развивают ветроэнергетику Индия и Бразилия.

Россия по мощности построенных ВЭС находится пока на 64 месте в мире. Лишь в 2013 г. премьер-министр Российской Федерации подписал распоряжение о стимулировании развития ветроэнергетики, согласно которому за 15 лет должно быть введено в действие 16 ВЭС.

Что касается использования солнечной энергии, то в настоящее время существует несколько способов ее преобразования. Наибольшее распространение получили фотопреобразователи, построенные на экономичных фотоэлементах типа «ячеек Гретцеля», либо обычных фотопластинах. Выбор того или иного технического решения при промышленном преобразовании солнечной энергии должен прежде всего определяться экономической эффективностью и окупаемостью затрат. В противном случае весь проект принесет финансовый убыток [4].

К концу 2016 г. общемировая мощность преобразователей солнечного излучения в электричество составила 77 тыс. МВт. В последние 10 лет темпы роста гелиоэнергетики значительно выросли. Лидерами выступают, как и по ветроэнергетике, Китай и США, причем первый планирует к 2020 г. довести мощность своих гелиостанций до 110 тыс. МВт. Передовые европейские страны также усиленно развивают солнечную энергетику, хотя и более медленными темпами.

В связи с возрастанием объема промышленного производства, совершенствованием технологий и упрощением конструкций ветровых и солнечных преобразователей непрерывно снижается себестоимость вырабатываемой ими электрической и тепловой энергии, а, следовательно, и цена на отпускаемую продукцию. Например, стоимость выработки 1 кВт·ч электроэнергии при сжигании сжиженного природного газа на тепловой станции в 2015 г. в АТР обходилась в 5 американских центов, на ветроэлектростанции – в ту же сумму, на гелиостанции – в 20 центов. Тенденция направлена в сторону неуклонного падения цены на электроэнергию, поступающую от ВИЭ.

Так, в Германии около 30% от всей вырабатываемой в стране в конце 2016 г. электроэнергии поступало от ВИЭ, а в Дании эта цифра поднялась до 44%. В 2014 г. в той же Германии доля ВИЭ в производстве

электричества составляла только 24%, 45% падало на уголь и 15% – на газ. Объем инвестиций в мире в возобновляемые источники энергии составляет в настоящее время около 330 млрд долларов.

Государственное налоговое стимулирование играет важнейшую роль в развитии и наращивании темпов промышленного производства установок ВИЭ.

В заключение можно сделать следующие выводы. В России иссякают дешевые источники кондиционной нефти и газа, находящиеся в относительно легкодоступных и обжитых районах. Новые месторождения качественного жидкого и газообразного топлива выявлены в настоящее время на удаленных территориях с очень сложными климатическими условиями или на шельфе арктических морей. Разработка залежей и добыча углеводородного сырья там будет отличаться высокой себестоимостью, на которую накладываются еще и высокие транспортные расходы. В этой связи более актуальной становится задача совершенствования и развития технологий по разработке, добыче или производству альтернативных источников энергии. Прежде всего, это касается разработки месторождений тяжелой (высоковязкой) нефти, расположенных в освоенных и легкодоступных регионах: Волго-Уральском, Западно-Сибирском и Северокавказском.

Поскольку высоковязкая и, как правило сернистая нефть, не пользуется большим спросом у покупателей и продается по заниженным ценам, то напрашивается вывод, что такой сорт черного золота лучше перерабатывать на отечественных НПЗ, оснащенных современным оборудованием, с целью получения высококачественных фракций, соответствующих стандартам Евро-5 и Евро-6, которые будут с успехом реализовываться как на внутреннем, так и на зарубежном рынках.

Одновременно требуется развернуть масштабное строительство производств по сжижению природного газа, а также всей инфраструктуры и транспорта, связанных с этим. Необходимо приступить к освоению способов переработки ПНГ в синтетическое топливо по технологиям GTL. То же касается и промышленного апробирования различных методов возгонки угольных масс с целью получения синтетических жидких топлив по технологиям CTL. Для России решение этих задач с экономической точки зрения особенно актуально, так как в стране имеются большие запасы природного и попутного газов, бурого и каменного угля, а себестоимость их добычи сравнительно невысокая.

Необходимо также развернуть эффективную программу по созданию в промышленных масштабах таких альтернативных источников энергии, как ветро- и гелиоустановки. Возведение ВЭС нужно осуществлять прежде всего в северных и восточных районах страны, куда дорого и сложно доставлять топливо и экономически нецелесообразно прокладывать линии электропередач. К таким относятся Мурманская и

Архангельская области, Якутия, Бурятия, Камчатка и др. Гелиоэлектростанции с наибольшей эффективностью будут эксплуатироваться в южных регионах страны.

Российский топливно-энергетический комплекс и вся российская энергетика в целом должны идти в ногу с самыми передовыми мировыми тенденциями в энергетической сфере, ускоренно осваивая новые технологии и технические решения. Только в этом случае можно будет добиться плавного перехода на новый более высокий технологический уровень производства и экспорта топлива и энергии без снижения их объемов и без значительного возрастания себестоимости.

Список литературы

1. *Алексеев К. Ю.*, *Горлов Е. Г.*, *Шумовский А. В*. Состояние и перспективы создания в России производства СЖТ из твердых горючих ископаемых (уголь, горючие сланцы, торф) // Современная наука: исследования, идеи, результаты, технологии. – 2013. – Вып. 5. – С. 15–24.

2. *Гладков И. С*. Внешнеторговые связи на постсоветском пространстве: тенденции XXI в. // Власть. – 2016. – № 4. – С. 52–61.

3. *Ждановских Р. М*. Особенности и перспективы трансформации мирового экспорта энергоносителей // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. Вступление. Путь в науку. – 2017 – № 1 (17). – С. 80–87.

4. *Касаева О. Н.* Перспективы развития ВИЭ в России // Актуальные вопросы экономических наук. – 2012. – № 28. – С. 78–81.

5. *Сидоров А. А*. Использование возобновляемых источников энергии как средство достижения устойчивого развития России // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. – 2015. – № 6-2. – С. 245-249.

6. Симонов К. В. Энергетическая сверхдержава. – М. : Алгоритм, 2006.

7. *Хасбулатов Р. И.* СНГ – 25 лет – что приобрели и что потеряли // Журнал экономической теории. – 2017. – № 1. – С. 7–17.

8. Fleisch T. H. A Look at Synthetic Fuel Options Derived from Natural Gas and Coal // Future Fuels for Australia Conference. – 2011. – 19–20 July.

9. 2016 World LNG Report, LNG 18 Conference & Exhibition Edition, International Gas Union, 2016.

Reference

1. Alekseev K. Yu., Gorlov E. G., Shumovskiy A. V. Sostoyanie i perspektivy sozdaniya v Rossii proizvodstva SZhT iz tverdykh goryuchikh iskopaemykh (ugol', goryuchie slantsy, torf) [Status and Prospects of Creation in Russia the Production of Synthetic Liquid Fuels from Solid Fossil Fuels (Coal, Oil Shale, Peat)], *Sovremennaya nauka: issledovaniya, idei, rezul'taty, tekhnologii* [Modern Science: Research, Ideas, Results, Technology], 2013, Vol. 5, pp. 15–24. (In Russ.).

2. Gladkov I. S. Vneshnetorgovye svyazi na postsovetskom prostranstve: tendentsii XXI v. [Foreigh Trade Relations in the Post-Soviet Space: Trends of the XXI century], *Vlast'*, 2016, No. 4, pp. 52–61. (In Russ.).

3. Zhdanovskikh R. M. Osobennosti i perspektivy transformatsii mirovogo eksporta energonositeley [Features and Prospects of Transformation of World Energy Exports], *Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G. V. Plekhanova. Vstuplenie. Put' v nauku* [Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics. Introduction. The Road to Science], 2017, No. 1 (17), pp. 80–87. (In Russ.).

4. Kasaeva O. N. Perspektivy razvitiya VIE v Rossii [Prospects for the Development of RES in Russia], *Aktual'nye voprosy ekonomicheskikh nauk* [Actual Questions of Economic Sciences], 2012, No. 28, pp. 78–81. (In Russ.).

5. Sidorov A. A. Ispol'zovanie vozobnovlyaemykh istochnikov energii kak sredstvo dostizheniya ustoychivogo razvitiya Rossii [The Use of Renewable Energy Sources as a Means of Achieving Sustainable Development in Russia], *Gumanitarnye, sotsial'no-ekonomicheskie i obshchestvennye nauki* [Humanitarian, Socio-Economic and Social Sciences], 2015, No. 6–2, pp. 245–249. (In Russ.).

6. Simonov K. V. Energeticheskaya sverkhderzhava [Energy Superpower]. Moscow, Algoritm, 2006. (In Russ.).

7. Khasbulatov R. I. SNG – 25 let – chto priobreli i chto poteryali [UIS – 25 Years – What They Got and What They Lost], *Zhurnal ekonomicheskoy teorii* [Journal of Economic Theory], 2017, No. 1, pp. 7–17. (In Russ.).

8. Fleisch T. H. A Look at Synthetic Fuel Options Derived from Natural Gas and Coal, *Future Fuels for Australia Conference,* 2011, 19–20 July.

9. 2016 World LNG Report, LNG 18 Conference & Exhibition Edition, International Gas Union, 2016.

США: НОВЫЕ КОНТУРЫ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ

Лебедева Людмила Федоровна
доктор экономических наук, профессор, руководитель Центра социально-экономических исследований и проектов Института США и Канады РАН.
Адрес: Институт США и Канады РАН, 123995, Москва, Хлебный пер., д. 2/3.
E-mail: Liudran@mail.ru

Емельянов Сергей Владимирович
доктор экономических наук, профессор РАН, ведущий научный сотрудник Центра социально-экономических исследований Института США и Канады РАН.
Адрес: Институт США и Канады РАН, 123995, Москва, Хлебный пер., д. 2/3.
E-mail: es73@mail.ru

Приход к власти в США президента Д. Трампа может изменить бюджетные приоритеты, в том числе в сфере финансирования исследований и разработок. В статье рассматриваются возможные последствия и риски трансформации структуры бюджетных расходов с учетом ограничений, связанных с бюджетными дефицитами, государственным долгом и растущими выплатами по нему процентов. Сложившаяся ситуация и новые контуры бюджетной политики анализируются в сравнении с особенностями финансирования исследований и разработок в предшествующие периоды. В фокусе внимания – роль государственной политики, ее специфика и механизмы реализации в сфере НИОКР в зависимости от конкретного исторического периода, достигнутого консенсуса ветвей власти. Проанализирована структура расходной части федерального бюджета, возможные направления наращивания и сокращений бюджетных ассигнований, структурные особенности финансового обеспечения сферы научных исследований и разработок.

Ключевые слова: бюджетная политика, научные исследования, федеральный бюджет, бюджетный дефицит.

US: NEW TRENDS IN SHAPING BUDGET POLICY

Lebedeva, Liudmila F.
Doctor of Economics, Professor, Head of the Center for Social-Economic Studies and Projects of the Institute for USA and Canada Studies of Russian Academy of Sciences.
Address: Institute for USA and Canada Studies of Russian Academy of Sciences. 2/3 Khlebny per, Moscow, 123995, Russian Federation.
E-mail: Liudran@mail.ru

Emelianov, Sergei V.
Doctor of Economics, Professor RAS, Leading Researcher, of the Center for Social-Economic Studies of the Institute for USA and Canada Studies of Russian Academy of Sciences.
Adress: Institute for USA and Canada Studies of Russian Academy of Sciences. 2/3 Khlebny per., Moscow, 123995, Russian Federation.
E-mail: es73@mail.ru

Donald Trump's economic and political goals may significantly reshape US federal budget priorities. The possible consequences of the planned changes in budget structure are examined by the authors in view of supporting research and development sector, taking into consideration the constraints imposed by growing budget deficits, gross debt of the federal government and net interest payments on it. Contemporary situation and new policies are being compared with the previous periods when the US government was also running annual budget deficit. The significance of developing of innovative products and services and bringing innovative technology products and services to market are in focus along with the government role in developing research projects and commercialization their results. In view of President Trump's budget proposals to make cuts across many federal programs, including financing the National Institutes of Health and certain programs to train health professionals, funding of these Institutes is analyzed. It is pointed out that effective national policy in science and technology remains one of the key US priorities, though the instruments of its implementing, the structure of funding are being in the process of transformation.

Keywords: budget policy, R&D, federal budget, budget deficit.

Трансформация бюджетных приоритетов вносит качественно новые элементы в регулирование социально-экономических процессов; в направления поддержки науки, образования, всех сфер жизнедеятельности. Опыт стран мира демонстрирует возрастающее внимание к инструментам реализации государственной политики, распределению бюджетного финансирования в сфере науки и технологий. Новые глобальные вызовы обусловливают потребность в их мониторинге, прогнозировании, создании систем противодействия, что объективно ведет к необходимости усиления исследовательской компоненты. В рамках XXI Петербургского международного экономического форума (1–3 июня 2017 г.) прошла панельная дискуссия на тему «Большие вызовы: как перестать готовиться к прошлой войне». На вопрос помощника президента Российской Федерации, доктора физико-математических наук Андрея Фурсенко о том, какие глобальные перемены должны произойти в современной науке в ответ на вызовы времени, доктор физико-математических наук, академик Владислав Панченко ответил: «Все прорывы, в которых эволюцию зачастую сложно отличить от революции, можно подготовить только на высокоинтеллектуальной основе» [7].

Поиски ответов на вызовы, связанные с необходимостью адаптации государственной политики, в том числе и бюджетной, в сфере науки и технологий к новым реалиям, стоят на повестке дня у всех стран на всех континентах. Однако видение самих проблем и подходы к их решению существенно различаются в зависимости от многих факторов: сложившейся модели поддержки науки, уровня коммерциализации результатов исследований, текущей финансово-экономической ситуации, особенностей государственного регулирования, социально-культурных факторов развития, достигнутого уровня взаимодействия между государством, бизнесом и гражданским обществом. При этом в плане финансирования фундаментальной науки стоит учитывать важное обстоятельство, о котором напомнил Президент Российской Федерации В. В. Путин в ходе церемонии награждения российских ученых и деятелей культуры в Кремле 12 июня 2017 г.: «Как известно, наука делится на прикладную и фундаментальную, теоретическую. Но один из присутствующих здесь в зале коллег недавно напомнил мне очень хорошую мысль. На самом деле наука вся прикладная, только так называемая фундаментальная добивается результатов, использование которых человечеством отложено на достаточно большой, дальний срок, до того момента, когда люди будут в состоянии использовать то, что найдено исследователями» [1].

Изменения в бюджетных приоритетах США в начале президентства Д. Трампа затронули и сферу научных исследований и разработок. Новая политика Вашингтона, с весьма неоднозначными, в том

числе и для самих США последствиями, дает импульс для переосмысления бюджетных приоритетов, а также их влияния на обеспечение национальной безопасности, позиций стран в мире.

Особенности финансирования научных исследований и разработок

В Соединенных Штатах государство традиционно играет ведущую роль в укреплении научно-технологического потенциала страны как путем прямого финансирования науки, так и создания условий для активизации исследований в частном секторе, освоения полученных результатов; взаимодействия с исследовательскими центрами университетов, некоммерческими организациями и т. д. На разных этапах развития распределение государственного финансирования на научные исследования и разработки осуществляется в зависимости от финансово-экономической ситуации, в соответствии с достигнутым консенсусом ветвей власти, уровнем лоббирования тех или иных интересов, множества других факторов.

Ревизия президентом США Д. Трампом (инаугурация состоялась 20 января 2017 г.) наследия своего предшественника затронула как внутреннюю, так и внешнюю составляющие политики, бюджетные ориентиры. Результаты таких перемен могут превзойти все возможные ожидания и риски. Масштабы и характер происходящих в Соединенных Штатах перемен, изменения в политических установках, пересмотр задач в сфере поддержки экономического роста и инструментов их достижения усиливают неопределенность социально-экономической динамики не только на территории США, но и в мире.

В 2016 г. расходы Соединенных Штатов на НИОКР составили около 0,5 трлн долларов, или примерно 26,5% мировых расходов на эти цели [10], или 40,4% совокупных расходов на НИОКР стран ОЭСР [16]. Данный объем расходов составляет почти столько же, сколько на эти цели тратили в год все страны в первой половине 1990-х гг. [11]

Особенностью финансового обеспечения научных исследований в США является превалирование внебюджетных источников; на государственную поддержку из федерального бюджета приходилось около 27% (в среднем в 2014–2016 гг.) [14]. В России, например, «бизнес в целом вкладывает значительно меньше средств в ИР, чем государство», «наиболее характерной особенностью России является преобладание доли правительственного финансирования ИР (61%)» [4].

Но если расширить временные рамки рассмотрения (1970– 2017), то в отдельные периоды доля финансирования научных исследований и разработок из федерального бюджета США также была значительно выше. В 1970 г. она составляла 57% а к началу нынешнего века уменьшилась более чем в два раза – до 24,8% [17].

Рассмотрение динамики финансирования НИОКР в последующие годы показывает нарушение долговременной тенденции снижения доли федерального бюджета в совокупном объеме финансирования. В течение первого срока нахождения у власти администрации Дж. Буша – младшего этот показатель возрос до 30% (2004), в течение второго – стабилизировался на уровне 28–29%, в последующие годы – 27% [18].

Глобальный экономический кризис 2008–2009 гг. прервал устойчиво повышательную тенденцию проведения и финансирования НИОКР бизнесом. Это произошло не только в США, но и почти во всех странах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), за исключением Франции и Республики Кореи. Снижение расходов предприятий на научные исследования и разработки в 2009 г. составило в среднем по странам ОЭСР 4,5%. В США расходы бизнеса на НИОКР в текущих ценах уменьшились в 2009 г. на 2,9% против роста в 2006–2007 гг. на 8,7% [12]. Восстановление инвестиционной активности предприятий (частичное и не всегда устойчивое) наблюдалось лишь после 2010 г. Рост бюджетного финансирования НИОКР в эти годы стал важной составляющей антикризисных пакетов [5]. В период, когда в целях сокращения дефицита федерального бюджета было предложено заморозить финансирование государственных программ, не связанных с национальной безопасностью, для финансового обеспечения исследований и разработок было сделано исключение; возросло финансирование биомедицинских исследований, информационных технологий, проектов экологически чистой энергетики. Были определены шесть приоритетных направлений финансирования науки и технологий, таких как информационно-коммуникационные технологии, зеленые технологии, технологии нового поколения в обрабатывающей промышленности, широкополосный Интернет, образовательные, информационные технологии для использования в системе здравоохранения. В 2009 г. государственные затраты на НИОКР возросли на 3,3% против 5,5% в докризисный период (2006–2007) [15].

В период глобального кризиса и последующие годы США, как и многие другие страны, активизировали использование стимулирующей функции налогов с целью содействия инвестициям, в том числе в научно-образовательную сферу. Особое внимание уделялось подготовке кадрового потенциала для общества знаний, в частности, для проведения исследовательских работ в передовых областях науки [3], а также налоговым льготам, направленным на развитие возобновляемых источников энергии, разработку зеленых технологий. Срок действия многих из этих льгот был продлен до 2019 финансового года [2].

Таким образом, бюджетный механизм активно используется в реализации научно-технологической политики государства, что про-

слеживается в течение десятилетий [6]. Вместе с тем эксперты в США обращают внимание на проблемы в данной сфере, в том числе связанные с государственным финансированием. Обеспокоенность наметившимися тенденциями усилилась с приходом в Белый дом Дональда Трампа, ознаменовавшим принципиальные перемены в приоритетах внутриэкономической политики и подходах к использованию бюджетных средств. По оценкам, приведенным в докладе Фонда информационных технологий и инноваций, недоинвестирование государства в сферу НИОКР в расчете на душу населения наблюдалось и до начавшейся эпохи Дональда Трампа, а по уровню налогового стимулирования научных исследований и разработок США (к 2016 г.) находились на 27-м месте в мире. Отмечая критически важное значение государственного финансирования данной сферы, авторы доклада считают, что для восстановления адекватного уровня федеральных расходов на НИОКР относительно ВВП необходимо их увеличение на 65 млрд долларов в год (в дополнение к нынешним примерно 150 млрд долл.) [13].

Что касается приоритетов президента Дональда Трампа, то среди них доминирует свобода предпринимательства, вплоть до введения временного запрета на разработку мер административного регулирования для бизнеса, мешающих внедрению инноваций, а в качестве одного из лучших способов поощрения инновационной активности рассматривается снижение налоговой нагрузки на бизнес. Так, ставку налога с корпораций предлагается понизить с 35% в настоящее время до 15%.

Позицию относительно бюджетного финансирования Дональд Трамп подтвердил в своем первом после инаугурации выступлении перед членами обеих палат Конгресса 28 февраля 2017 г. Конкретное выражение эта позиция нашла в проекте бюджета новой администрации на 2018 финансовый год. Для реализации представленной администрацией Д. Трампа программы бюджет был сформирован с акцентом на обеспечении общественной и национальной безопасности, повышении национальной конкурентоспособности, поддержке отечественного производителя, создающего рабочие места для американцев.

Ключевым направлением изменений в бюджетном обеспечении поставленных задач стало предложение исторически рекордного увеличения оборонных расходов до 603 млрд долларов на 2018 финансовый год. В этой связи актуализируется рассмотрение динамики бюджетного финансирования научных исследований и разработок и сложившейся на момент прихода к власти Дональда Трампа структуры их распределения.

Приоритеты государственного финансирования НИОКР

Рассмотрение приоритетов финансирования сферы НИОКР в период последних десятилетий (1990–2017) показывает, что государст-

венная политика в этой области и финансирование ее реализации претерпевали существенные изменения. В период президентства Б. Клинтона была провозглашена научно-технологическая политика под лозунгом «Инвестирование в технологии – это инвестирование в будущее Америки», основными приоритетами которой были повышение благосостояния нации, мировое лидерство США в фундаментальной науке, математике и инженерном деле [8]. Среди ключевых задач – повышение национальной конкурентоспособности, создание благоприятных условий для инновационной деятельности компаний, государственная поддержка критически важных для развития технологий. С середины 1990-х гг. государственная стратегия финансирования была направлена на создание новейшей гражданской технологии, отвечающей мировым стандартам, конкурентоспособной на внутреннем и мировых рынках.

«Важным аспектом государственной научно-технологической политики США стало стимулирование исследований, требующихся для сохранения страной экономически конкурентоспособных позиций в тех критически важных для экономики технологических областях, в которых частный сектор нуждается в продуманной финансовой поддержке государства» [6]. Это направление государственной политики получило развитие наряду с оборонными программами.

Администрация Дж. Буша – младшего уже при формировании своего первого бюджета предусматривала значительное увеличение финансирования исследований и разработок. К концу первого срока президентства Дж. Буша – младшего расходы на НИОКР из федерального бюджета (в долларах 2000 г.) увеличились до 113,8 млрд долларов в 2004 финансовом году в сравнении с 84,7 млрд долларов в 2001 финансовом году. Основной прирост расходов приходился по линии национальной обороны – на 20,5 млрд долларов [19]. Устойчивое увеличение финансирования наблюдалось также по линии здравоохранения, исследований космоса, транспорта. После событий сентября 2001 г. администрация президента Дж. Буша – младшего в число приоритетов включила также программы исследований и разработок, направленные на предотвращение угроз террористических актов. Кроме того, значительно увеличились расходы государства на исследования и разработки в области здравоохранения и образования.

В период 2001–2008 гг. рост государственных затрат на НИОКР был крайне неоднороден, что привело к усилению неравномерности распределения бюджетных средств в пользу оборонных НИОКР, космических исследований и здравоохранения; на эти сферы к концу 2008 г. приходилось 88%. При этом главным приоритетом на протяжении данного периода оставались оборонные исследования (60% всех расходов на НИОКР).

В период президентства Б. Обамы вопросы развития научных исследований, внедрения их результатов, финансирования науки и стимулирования участия в этом процессе бизнеса оставались в центре внимания правящей администрации, но структура расходов изменилась, что нашло выражение прежде всего в снижении доли оборонных расходов с 60% (2008) до 53% в 2016 финансовом году [14].

Наряду с государственными инициативами, направленными на инновации в высокотехнологичных отраслях, разработка и осуществление мер по поддержке инноваций активизировались и в отраслях с низким уровнем интенсивности НИОКР. Возрастающее внимание в этот период отмечено к системе государственных закупок, совершенствованию стандартов [18].

В 2016 финансовом году расходы на НИОКР из федерального бюджета составили 146,1 млрд долларов, из которых 70,9 млрд долларов предназначалось министерству обороны (табл. 1).

Таблица 1

Расходы из федерального бюджета США на НИОКР* (в млн долл.)

Министерства и ведомства	2016 ф. г.	2017 ф. г.**	Министерства и ведомства	2016 ф. г.	2017 ф. г.**
Министерство обороны	70 872	72 825	Министерство по делам ветеранов	1 220	1 252
Министерство здравоохранения и социальных служб	31 942	32 714	Министерство транспорта	924	1065
Национальное агентство по аэронавтике и исследованию космического пространства	12 410	12 043	Министерство национальной безопасности	579	585
Министерство энергетики	14 405	17 160	Агентство по охране окружающей среды	516	530
Национальный научный фонд	6 117	6 529	Министерство образования	242	248
Министерство сельского хозяйства	2 674	2 923	Другие	2 324	2 571
Министерство торговли	1 913	1 888	Всего расходы на НИОКР	146 138	152 333

* *Источник*: [18]

** Оценка.

В период и первого, и второго президентских сроков Б. Обамы в фокусе внимания (из числа гражданских направлений), в том числе их финансового обеспечения, были исследования по линии министерства здравоохранения и социальных услуг, министерства энергетики, что связано с выбором в качестве приоритетов исследований в области биомедицины, зеленых технологий; стимулирования инноваций в об-

рабатывающей промышленности, в энергетике. По объему финансирования из федерального бюджета гражданских исследований и разработок традиционно лидировали Министерство здравоохранения и социального развития (31,9 млрд. долл.), Министерство энергетики (14,4 млрд долл.), Национальное агентство по аэронавтике и исследованию космического пространства (12,4 млрд долл.)

Основной объем финансирования по линии Министерства здравоохранения и социального развития приходится на систему «Национальные институты здравоохранения», где сосредоточена большая часть научных исследований и разработок в сфере науки о жизни, включая медицину. [9] Несмотря на то что согласно проекту федерального бюджета на 2018 г. предусмотрено значительное сокращение расходов на них, объем финансового обеспечения национальных институтов здравоохранения по-прежнему в разы превышает другие статьи расходов на НИОКР.

Объем ежегодного финансирования многих институтов, входящих в данную систему и осуществляющих научные исследования в конкретных научных областях, превышает 1,5 млрд долларов (табл. 2)

Таблица 2

Объем финансирования национальных институтов здравоохранения (свыше 1500 млн долл. на 2016 г.)* (в млн долл.)

Институты	2015	2016**	2017***
Всего	28 750	30 618	31 336
Национальный институт рака (НИР) (National Cancer Institute)	4 883	5 142	5 819
Национальный институт аллергии и инфекционных заболеваний (National Institute of Allergy and Infectious Deseases – NIAID)	4 358	4 653	4 652
Национальный институт исследований сердца, легких и крови (National Heart, Lung and Blood Institute – NHLBI)	2 900	3 005	3 005
Национальный институт наук общей медицины (National Institute of General Medical Sciences – NIGMS)	1 456	1 508	1 439
Национальный институт диабета, пищеварительных заболеваний (National Institutes of Diabetes & Digestive & Kidney Diseases – NIDDK)	1 839	1 904	1 903
Национальные институты неврологических нарушений и паралича (National Institutes of Neurological Disorders and Stroke – NINDS)	1 573	1 666	1 666

* *Источник*: [9].
** Оценка.
*** Прогноз.

Согласно Закону о реформе национальных институтов 2006 г. [8], был учрежден специальный фонд (Common Fund), перед которым поставлена задача активизации междисциплинарных исследований, а

также комитет по управлению (Scientific Management Review Board) для оценки организационной структуры и методов управления с целью их совершенствования [9].

По конкретным научным областям с ежегодным объемом финансирования в 2017 финансовом году свыше трех млрд долларов, лидировали Национальный институт рака (National Cancer Institute) – 5 819 млн долларов, Национальный институт аллергии и инфекционных заболеваний (National Institute of Allergy and Infectious Deseases – NIAID) – 4 652 млн долларов, Национальный институт исследований сердца, легких и крови (National Heart, Lung and Blood Institute – NHLBI) – 3 005 млн долларов [9].

По объему финансового обеспечения гражданских НИОКР после Министерства здравоохранения и социальных служб в 2015 финансовом году следовало Министерство энергетики с объемом финансирования на 2017 финансовый год 17,2 млрд долларов. Во втором десятилетии приоритетными направлениями финансирования исследований в сфере энергетики были проекты, связанные с преодолением последствий глобальных климатических изменений, использованием энергосберегающих и экологически чистых технологий, альтернативных источников энергии, водородного топлива, биотоплива; с разработкой и внедрением чистых технологий использования угля, автомобильных аккумуляторов с более высокой электроемкостью и более длительным сроком службы, солнечных батарей и т. п. [18]

Из других сфер среди приоритетных областей исследований следует отметить разработки в области нанотехнологий, сетевых информационных технологий, исследований глобальных изменений климата.

Бюджетные ориентиры администрации Д. Трампа, судя по проекту федерального бюджета на 2018 финансовый год, свидетельствуют о значимых переменах в использовании бюджетного механизма для проведения экономической, научно-технологической политики.

Курс на рекордное увеличение военного бюджета сопровождается предполагаемым уменьшением финансирования по линии Министерства здравоохранения и социальных услуг, Министерства образования, Министерства жилищного строительства и городского развития, Министерства труда. Однако все эти сокращения, по оценкам экспертов, вряд ли смогут в течение текущего президентского срока (да и в более отдаленной перспективе) компенсировать наращивание ассигнований по статьям военного бюджета в сочетании с масштабным снижением налогообложения.

Учитывая увеличение военного бюджета в начале президентства Д. Трампа, особый интерес представляет рассмотрение распределения федерального финансирования гражданских и оборонных НИОКР в течение последних десятилетий. Динамика данного соотношения по-

казывает весьма высокие колебания. В период 1980–2017 финансовых годов наиболее высокая доля расходов на исследования оборонного назначения отмечена в период президентства Р. Рейгана. В 1986 финансовом году этот показатель достиг максимума – 69,3%, но с 1991 финансового года он не поднимался выше 60%, за исключением 2008 финансового года (60,5%), а в период второго срока президентства Б. Обамы составлял 53–54% от общей суммы расходов из федерального бюджета на НИОКР (рисунок).

Рис. Расходы из федерального бюджета на гражданские и оборонные НИОКР (в % от общего объема) [9]

В свете особого внимания действующей президентской администрации к модернизации вооруженных сил, увеличения оборонных расходов, доля расходов на НИОКР оборонного назначения в ближайшие годы может возрасти. Относительно других изменений Дональд Трамп отдает предпочтение снижению барьеров для предпринимательства, как административных, так и налоговых, что, собственно, и должно способствовать инновациям.

Поскольку экономическое величие страны немыслимо без инноваций, среди конкретных мер в период президентства Д. Трампа вполне ожидаемо усиление стимулирования инновационной активности бизнеса, в том числе более активное использование налогового инструментария. В этой связи стоит вспомнить период президентства Дж. Буша – младшего, когда был введен целый ряд налоговых кредитов на проведение научных исследований и разработок в частном секторе экономике. По расчетам экономистов администрации Дж. Буша – младшего эти меры способствовали росту расходов на научные исследования и разработки в частном секторе, которые в среднегодовом исчислении возросли до 5,1% в 2005–2006 гг. по сравнению с 2,9% в 1985–2004 гг. [2]

При рассмотрении возможностей и рисков осуществления предвыборных обещаний Д. Трампа для США и глобальной экономики принципиально важным является состояние государственных финансов, которое остается серьезным препятствием на пути реализации республиканской программы. В условиях ежегодных бюджетных дефицитов, которые в посткризисный период устойчиво превышают 0,5 трлн долларов, падение налоговых поступлений в результате резкого уменьшения ставок налогообложения чревато усугублением дисбалансов даже при урезании некоторых расходных статей. Стоит также иметь в виду, что сокращение ассигнований по статьям поддержки доходов населения может притормозить и без того замедленное восстановление после глобального кризиса показателей социального благополучия, многие из которых так и не достигли предкризисных значений.

Ценой наращивания федерального финансирования в период президентства Б. Обамы стало беспрецедентное увеличение государственного долга Соединенных Штатов, достигшего в мае 2017 г. 19,9 трлн долларов. От такого (*долгового*) наследства нельзя отказаться президентским указом. Каким образом будет реализовано требование «наложить жесткие ограничения на дальнейший рост государственного долга и ускорить погашение триллионов долларов долговых обязательств с тем, чтобы вновь подтвердить свои принципы ответственного государства», в программе республиканцев не уточняется. Прогнозируется, что проценты по основному долгу к 2021 г. могут превысить военные расходы, что оставляет другие федеральные программы в зоне риска сокращения.

Список литературы

1. Выступление президента России В. В. Путина на церемонии награждения российских ученых и деятелей культуры в Кремле 12 июня 2017 г. – URL: http://kremlin.ru/events/president/news/54763 (дата обращения: 14.06.2017).

2. Государство и бизнес: стратегия взаимодействия в экономике XXI в. / отв. ред. Л. Ф. Лебедева. – М. : Институт Соединенных Штатов Америки и Канады РАН, 2012.

3. *Емельянов Е. В., Чудинова К. О.* Государственные программы в сфере образования в период президентства Б. Обамы // Россия и Америка в XXI веке. – 2015. – № 1. – С. 6.

4. *Иванова Н. И.* Инновационная политика: теория и практика // Мировая экономика и международные отношения. – 2016. – № 1. – С. 5–16.

5. *Лебедева Л. Ф.* Государственная политика в сфере НИОКР в начале XXI в. : мировые тенденции и национальные особенности //

Вестник Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова. – 2013. – N 4 (58). – С. 95–106.

6. Приоритеты научно-технологической политики США в начале XXI века: взаимодействие государства и бизнеса / отв. ред. Л. Ф. Лебедева. – М. : Институт Соединенных Штатов Америки и Канады РАН, 2009.

7. Председатель Совета РФФИ принял участие в Петербургском международном экономическом форуме. – URL: http://www.rfbr.ru/rffi/ru/news_events/o_2042448 (дата обращения: 08.06.2017).

8. *Федорович В. А., Патрон А. П.* США. Государство и экономика. – М. : Наука, 2007.

9. Federal R&D Funding, by Budget Function: Fiscal Years 2015–2017. – Washington, NSF, 2016. – December.

10. Gross Domestic Spending on R&D. OECD. 2016. – URL: https://data.oecd.org/rd/gross-domestic-spending-on-r-d.htm (дата обращения: 12.04.2017).

11. Main Science and Technology Indicators. Organization for Economic Cooperation and Development. OECD, 2016.

12. OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2013. OECD, 2013.

13. President-Elect Trump's Positions on Technology and Innovation Policy. Information Technology and Innovation Foundation. – Washington, 2016. – November.

14. Science and Engineering Indicators. NSF, 2016.

15. Science and Engineering Indicators. NSF. 2012.

16. Science, Technology and Innovation Outlook 2016. OECD, 2016.

17. Statistical Abstract of the US. – Washington, 2008.

18. US Federal Budget. FY 2017. – Washington, 2016.

19. US Federal Budget. FY 2005. – Washington, 2004.

References

1. Vystuplenie prezidenta Rossii V. V. Putina na tseremonii nagrazhdeniya rossiyskikh uchenykh i deyateley kul'tury v Kremle 12 iyunya. 2017 g. [Speech of the President of Russia V. V. Putin on an Awards Ceremony of the Russian Scientists and Cultural Figures in the Kremlin on June 12. 2017]. (In Russ.). Available at: http://kremlin.ru/events/president/news/54763 (accessed 14.06.2017).

2. Gosudarstvo i biznes: strategiya vzaimodeystviya v ekonomike XXI v. Adited by L. F. Lebedeva [State and Business: the Strategy of Interaction in Economy of XXI Century]. Moscow, Institut Soedinennykh Shtatov Ameriki i Kanady RAN, 2012. (In Russ.).

3. Emel'yanov E. V., Chudinova K. O. Gosudarstvennye programmy v sfere obrazovaniya v period prezidentstva B. Obamy [Government Programs in Education During B. Obama Presidential Years], *Rossiya i Amerika v XXI veke*, 2015, No. 1, p. 6. (In Russ.).

4. Ivanova N. I. Innovatsionnaya politika: teoriya i praktika [Innovation Policy. Theory and Practice], *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya,* 2016, No. 1, pp. 5–16. (In Russ.).

5. Lebedeva L. F. Gosudarstvennaya politika v sfere NIOKR v nachale XXI v. : mirovye tendentsii i natsional'nye osobennosti [State Policy in R&D at the Beginning of the XXI Century], *Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta im. G. V. Plekhanova*, 2013, No. 4 (58), pp. 95–106. (In Russ.).

6. Prioritety nauchno-tekhnologicheskoy politiki SShA v nachale XXI veka: vzaimodeystvie gosudarstva i biznesa [Priorities of Science Technology Policy in USA at the beginninf of XXI Century]. Adited by L. F. Lebedeva. Moscow, Institut Soedinennykh Shtatov Ameriki i Kanady RAN, 2009. (In Russ.).

7. Predsedatel' Soveta RFFI prinyal uchastie v Peterburgskom mezhdunarodnom ekonomicheskom forume [The Chairman of the Board of the Russian Federal Property Fund has Participated in the St. Petersburg International Economic Forum]. (In Russ.). Available at: http://www.rfbr.ru/rffi/ru/news_events/o_2042448 (accessed 08.06.2017).

8. Fedorovich V. A., Patron A. P. SShA. Gosudarstvo i ekonomika [USA. State and Economy]. Moscow, Nauka, 2007. (In Russ.).

9. Federal R&D Funding, by Budget Function: Fiscal Years 2015–2017, Washington, NSF, 2016, December.

10. Gross Domestic Spending on R&D. OECD. 2016. Available at: https://data.oecd.org/rd/gross-domestic-spending-on-r-d.htm (accessed 12.04.2017).

11. Main Science and Technology Indicators. Organization for Economic Cooperation and Development. OECD, 2016.

12. OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2013. OECD, 2013.

13. President-Elect Trump's Positions on Technology and Innovation Policy. Information Technology and Innovation Foundation, Washington, 2016, November.

14. Science and Engineering Indicators. NSF, 2016.

15. Science and Engineering Indicators. NSF. 2012.

16. Science, Technology and Innovation Outlook 2016. OECD, 2016.

17. Statistical Abstract of the US. Washington, 2008.

18. US Federal Budget. FY 2017. Washington, 2016.

19. US Federal Budget. FY 2005. Washington, 2004.

НЕСБАЛАНСИРОВАННОСТЬ ФИНАНСОВЫХ СИСТЕМ ВОСТОЧНОАЗИАТСКОГО РЕГИОНА, ОБУСЛОВЛЕННАЯ ПОТОКАМИ ГЛОБАЛЬНОЙ ЛИКВИДНОСТИ

Гуща Наталья Васильевна
аспирантка кафедры торговой политики факультета мировой экономики и мировой политики НИУ ВШЭ.
Адрес: Национальный исследовательский университет – Высшая школа экономики, 119017, Москва, ул. М. Ордынка, д. 17.
E-mail: ngushcha@hse.ru, sahgelerm@mail.ru

Актуальность темы исследования вызвана часто повторяющимися системными финансовыми кризисами, быстро перерастающими в международные кризисы, а также необходимостью повышения финансовой стабильности в восточноазиатском регионе. В обширной литературе, посвященной проблеме глобальной ликвидности, влияние потоков капитала рассматривается с точки зрения каналов, посредством которых происходит передача глобальных потрясений и изменение финансового ландшафта. В данной статье дано определение понятия «структурные дисбалансы». Вместе с тем внимание автора сосредоточено на состоянии активов, которые являются конечным результатом влияния потоков капитала на финансовые системы развивающихся стран и, как следствие, на их финансовую стабильность.

Ключевые слова: активы, рынки капитала, финансовая система, несбалансированность, глобальная ликвидность.

IMBALANCE OF FINANCIAL SYSTEMS OF EAST ASIAN REGION DRIVEN BY GLOBAL LIQUIDITY FLOWS

Gushcha, Natalia V.
Post-Graduate Student of the Trade Policy Department of International Economy and International Policy Faculty of NRU HSE.
Address: National Research University – Higher School of Economics, 17 M. Ordynka, Moscow, 119017, Russian Federation.
E-mail: ngushcha@hse.ru, sahgelerm@mail.ru

The relevance of a subject of a research is caused by often repeating system financial crises quickly developing into the international crises and also need of increase in financial stability for the East Asian region. There is extensive literature on the problem of global liquidity, which analyzes the transmission channels of capital flows to East Asia emerging markets, including the impact on risks to financial stability and financial landscapes.
In the paper attention shifts from the transmission channels to the state of the assets, which are the end result of the effect of capital flows on the financial systems of developing countries and, as a consequence, their financial stability. The article defines the concept of structural imbalances as well.

Keywords: assets, capital markets, financial system, imbalance, global liquidity.

Финансовая глобализация существенно ускорила процесс развития международного финансового рынка. Ее характерной особенностью является растущая взаимосвязанность и взаимозависимость национальных финансовых рынков. Трансграничные финансовые потоки преобразуют финансовые трудности одного или нескольких национальных институтов в глобальные финансовые кризисы.

Восточноазиатский регион приобретает все большую значимость в контексте мировой экономики и международной торговли, растет и его роль в качестве диалогового партнера для России. Международные финансовые центры региона усиливают свое влияние на функционирование глобальных финансовых рынков.

Вместе с тем в условиях свободного перемещения финансовых потоков возрастает нестабильность мирового финансового рынка, способствуя возникновению кризисов и их распространению на развивающиеся финансовые рынки. В результате усиления взаимосвязей национальных финансовых систем с глобальным финансовым рынком кризисы, возникающие в отдельных странах, имеют тенденции распространяться и на другие страны. Это повышает зависимость национальных финансовых систем от общемирового финансового рынка. Кроме того, по мере развития усиливается взаимосвязь экономик региона и степень интегрированности финансовых систем. Финансовые же системы, содержащие структурные дисбалансы, представляют угрозу экономической безопасности, а также создают препятствия финансовой интеграции на региональном пространстве.

В работах [17; 18] показано, что приток капитала, особенно портфельные инвестиции, способствовал повышению цен на акции в Таиланде и других азиатских странах. Е. Олаберрия, используя панельные данные по 40 странам с 1990 по 2010 г., указывает на то, что связь между

притоком капитала и бумами на цены активов изменяется в зависимости от вида потока капитала и страны. Такая взаимосвязь более очевидна для развивающихся стран [19].

Согласно Х. Рей, в потоках капитала существует глобальный финансовый цикл, который тесно связан с кредитными потоками и ценами на активы. Этот цикл главным образом за счет кредитно-денежной политики США влияет на деятельность банков и международные потоки капитала [21].

В статье [20] на основе анализа развивающихся рынков выявлена взаимосвязь между расширением глобальной ликвидности и ценами на акции. Вместе с тем получены доказательства того, что рост глобальной ликвидности способствует увеличению рисков для финансовой стабильности принимающих стран.

Другой областью исследования является влияние глобальной ликвидности на внутренний кредит. Я. Каруана указывает на то, что международный кредит, как правило, способствует росту внутреннего кредита [12].

На основе эмпирических данных авторы [10] демонстрируют, что международный кредит является причиной кредитных бумов на развивающихся рынках Азии, а это представляет риск для их финансовой стабильности. По мнению авторов, за последние два десятилетия быстрый рост внутреннего кредита предшествовал финансовым кризисам, которые сопровождались ростом цен на акции и недвижимость. В период мирового финансового кризиса 2008–2009 гг. эта ситуация повторилась. Быстрый рост внутреннего кредита сопровождается увеличением доли кредита в иностранной валюте в общем кредите. Сильная зависимость от заимствований в иностранной валюте подвергает отечественные фирмы и домохозяйства валютному риску. Международный кредит может также оказывать повышательное давление на реальный обменный курс.

Таким образом, конечным результатом влияния потоков капитала является состояние активов финансовых систем развивающихся стран и, как следствие, их финансовая стабильность.

В центре внимания данной статьи – страны восточноазиатского региона: Индонезия, Малайзия, Сингапур, Таиланд и Филиппины.

Необходимо отметить, что в научной литературе, нет четкого определения термина «структурные дисбалансы» финансовых систем. Так, например, в работе [1] используется понятие дисбаланса в его общепринятом значении – отсутствие баланса, неравновесие. С одной стороны, несоответствие отдельных аспектов экономической деятельности и реализация необходимых для нее условий представляют собой форму неравновесия, несбалансированности. С другой стороны, наличие дисбалансов отражает то, как внешние факторы оказывают влия-

ние на экономику и, соответственно, на финансовую систему. Дисбалансы финансовых систем рассматриваются как составная часть экономических дисбалансов в контексте экономической безопасности на региональном пространстве.

Согласно авторам, финансовый аспект экономической безопасности включает в себя устойчивость национальных финансовых и кредитно-денежных систем, отсутствие или амортизацию дестабилизирующих воздействий, исходящих от международных финансовых рынков и применение международных механизмов содействия финансовой стабильности.

По мнению авторов, задача экономической и финансовой безопасности как составной части развития процесса экономического сотрудничества и финансовой интеграции в регионе состоит в необходимости выявления препятствующих ее достижению дисбалансов.

Несбалансированность финансовых систем широко изучена в качестве причин азиатского кризиса 1997–1998 гг. и мирового финансового кризиса 2008–2009 гг. в ряде работ зарубежных [3; 8] и российских [11–13] авторов. В качестве основных причин авторы отмечают чрезмерную либерализацию международного движения капиталов, большие объемы краткосрочных кредитов корпоративного сектора и внешних заимствований. Среди общих недостатков выделяют неразвитость финансовых систем, невысокую информационную прозрачность и распространение коррупции.

В статье В. Красильщикова структурные диспропорции определены как привязанность банковского сектора к промышленности, государственное вмешательство в дела корпораций и чрезмерный рост внешней задолженности [5]. По мнению автора, восточноазиатские государства не могли развиваться по-другому, избегая структурной несбалансированности. Причины кризиса, широко изученные в экономической литературе, сами по себе не были первопричинами. Кризис стал закономерным результатом ускоренной модернизации. Чем больше возрастал промышленный экспорт из Юго-Восточных стран, тем сильнее становилась их экономическая и технологическая зависимость от США и стран Запада. Об этом свидетельствовал постоянно возрастающий экспортный коэффициент НИС, который значительно превышал темпы роста ВВП.

Таким образом, причиной финансового кризиса послужило несоответствие индустриальных экономик вызовам постиндустриализации, что привело к необходимости структурных преобразований как в экономике, так и в финансовой системе. Эта точка зрения совпадает с научными взглядами Н. Гамильтон-Харт, которая считает, что несбалансированность существовала в финансовой системе восточноазиатских стран еще до азиатского кризиса [16].

Таким образом, на основе анализа литературы, можно сформулировать следующее определение: *структурные дисбалансы – это состояние качества активов, при котором повышается риск стабильности финансовой системы.*

Кредитные бумы как фактор ухудшения качества активов и финансовой стабильности

Ключевым внешним фактором, оказывающим влияние на состояние активов финансовых систем исследуемых стран, является приток глобальной ликвидности.

Чрезмерный кредитный рост тесно связан не только с большими объемами притока капитала, но и с его составом. На основе исследования событий, связанных в 99 случаях с кредитными бумами, авторы [15] приходят к выводам, что резкое увеличение объемов банковских потоков, которые являются особенно нестабильными в период наращивания кредитных бумов[1]. В результате это приводит к дефициту счета текущих операций и ухудшению банковского и корпоративного баланса. Вместе с тем это совпадает с периодом, в течение которого международные процентные ставки являются стабильными. Эпизоды быстрого роста кредитов, как правило, обусловлены ростом финансовых дисбалансов, который внезапно заканчиваются зачастую в форме финансовых кризисов.

Показатель кредитов, предоставленных частному сектору, позволяет дать качественную оценку деятельности банков – эффективно ли они справляются с перераспределением сбережений населения частным инвесторам. Именно этот индикатор показывает, насколько частному сектору доступно финансирование в одном из основных его видов – кредитов банковского сектора.

Как мы видим на рисунке, в исследуемых странах до финансового кризиса (1997–1998) наблюдался рост объемов кредитования частного сектора. Наибольшие значения в 1997 г. достигнуты в Малайзии (163%) и Таиланде (178%). С 2006 г. рост возобновился, приблизившись в 2015 г. в Таиланде к значению, близкому к предкризисному (173%). Это означает, что именно банковские кредиты служили основным источником финансирования компаний корпоративного сектора экономики. При этом если рост долговых обязательств превышает реальный рост экономики, то при замедлении роста ВВП кредиты финансовых институтов превращаются в невозвращенные долги.

С 2006 г. в Сингапуре также наблюдался значительный рост объемов кредитования частного сектора, превысив значение 100% в 2013 г.

В этой ситуации возникает ряд вопросов, является ли опережающий рост финансового сектора по сравнению с развитием экономики

[1] Кредитные бумы – эпизоды быстрого роста кредита.

объективным процессом или в исследуемых странах присутствуют признаки кредитного бума, формирующего структурный дисбаланс.

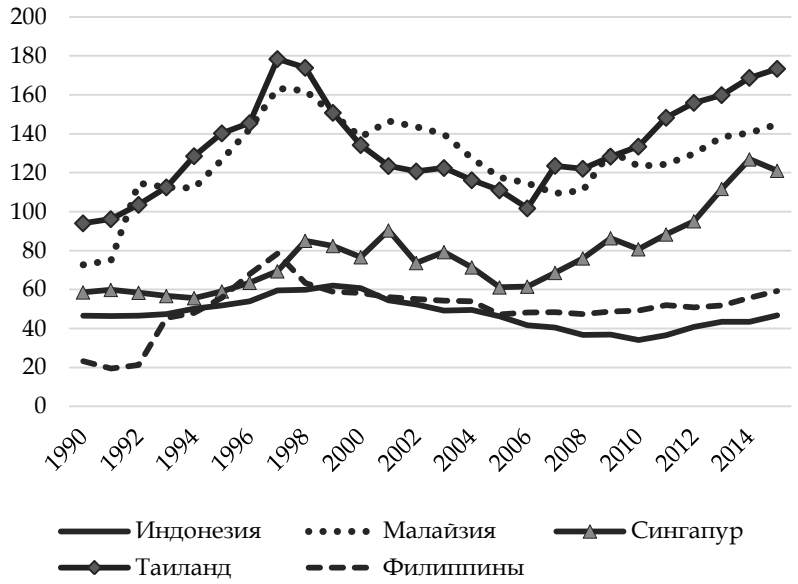


Рис. Отношение кредитов, предоставленных банковским сектором, к ВВП, 1990–2015 гг.[1] (в %)

Существует несколько методик оценки уровня кредитных бумов. Большинство методологий сравнивают показатель доли кредитов в ВВП (*credit-to-GDP*) той или иной страны с его нелинейным трендом.

Различия методик состоят в том, какое значение принять за пороговое, фиксирующее кредитные бумы, и следует ли показатели кредита и ВВП использовать по отдельности или непосредственно в виде отношения.

Так, например, подход авторов [14] основан на анализе показателя темпов роста отношения кредита к ВВП. Кредитный бум идентифицируется, если соблюдается одно из двух условий:

– отклонение от тренда в 1,5 раза выше его стандартного отклонения, и годовые темпы роста отношения кредита к ВВП превышают 10%;

– темпы роста отношения кредита к ВВП превышают 20%.

Результаты работы [23] совпадают с данными рисунка. В 2014 г. отношение кредитов коммерческих банков к ВВП в Таиланде было 121%, что составило отклонение от тренда около 20%. Тренд определен

[1] World Bank World Development Indicators. – URL: http://data.worldbank.org/indicator (дата обращения: 08.07.2017).

как среднее значение показателя доли кредита в ВВП в течение 2000–2014 гг. Если в это значение включить значения показателя кредитов небанковских учреждений, то доля кредитов всех финансовых учреждений в ВВП увеличится до 173%, при этом его отклонение от тренда будет столь же высоко и составит 36%.

В Малайзии, где соотношение кредитов коммерческих банков к ВВП составило 131% в 2014 г., отклонение от тренда было около 11% ВВП. Если включить кредиты небанковских учреждений, то доля кредитов всех финансовых учреждений в ВВП увеличится до 143%, а его отклонение от тренда будет 13%.

Таким образом, в Малайзии и Таиланде выявлены признаки кредитного бума. Для экономик этих стран быстрый рост кредитования является не опережающим ростом финансового сектора, а дисбалансом финансовой системы, который представляет угрозу финансовой стабильности. Увеличение предложения кредитов также может означать снижение кредитных стандартов [9; 15]. Экономики, которые переживают относительно высокие темпы роста кредита в течение ряда лет, вызывают озабоченность по поводу качества этого кредита. Ухудшение качества активов, как правило, появляется после того, как бум заканчивается ростом больших объемов необслуживаемых кредитов (*non-performing loans*).

Неосновные банковские обязательства

Точное различие между основными и неосновными обязательствами в значительной степени зависит от структуры финансовой системы и экономики, а также от степени открытости и уровня развития финансовых рынков и институтов.

К основным обязательствам (*core liabilities*) относятся средства, которые банк привлекает в обычное время и которые поступают в основном с внутреннего рынка, т. е. как депозиты домашних хозяйств.

Для стран с открытой экономикой международные потоки капитала в банковский сектор являются ключевыми индикаторами финансовой уязвимости. Во время кредитного бума происходит расширение банковского баланса и увеличение готовности банков кредитовать в расчете на каждую единицу капитала [22]. В результате это приводит к более высокому предложению кредита.

Как было сказано выше, важным источником финансирования для банковского сектора являются депозиты домашних хозяйств. Однако в период быстрого кредитного роста, когда растут активы банка, этих средств недостаточно, чтобы финансировать увеличение банковского кредита. По мере того как бум прогрессирует, банки прибегают к альтернативным, недепозитным (*non-deposit*) источникам финансирования [13]. Эта ситуация характерна для многих стран с формирую-

щимся рынком, где внутреннее финансирование банковского рынка еще не в состоянии поддерживать быстрый рост банковского кредитования.

Таким образом, доступ к потокам капитала от международных банков вызывает резкое увеличение зарубежных кредитов, и в свою очередь – быстрый рост неосновных обязательств (*non-core liabilities*) в качестве их основного компонента.

Падение процентных ставок в США и Европе в начале 2000 г. способствовало передаче ликвидности посредством банковских потоков. С ноября 2008 по апрель 2013 г. приток капитала на развивающиеся азиатские рынки составил 2,1 трлн долларов [11]. В результате произошло расширение банковских балансов путем увеличения объема неосновных обязательств. Исследуя влияние потоков капитала на банковские обязательства азиатских стран, авторы [11] пришли к выводу, что в Индонезии, Сингапуре и на Филиппинах банки все чаще отдают предпочтение недепозитным источникам финансирования.

Суммируя вышесказанное, можно отметить, что передача глобальной ликвидности посредством банковских потоков приводит к расширению банковского баланса за счет увеличения неосновных обязательств. Это повышает риск возникновения финансовой нестабильности и является структурным дисбалансом. Кредитный бум финансируется за счет притока капитала, поступающего через банковский сектор.

Рост заимствований корпораций развивающихся стран на международных рынках облигаций

Быстрый рост кредитов и, как следствие, неосновных обязательств не отражает полностью структурные дисбалансы финансовых систем исследуемых стран.

Начиная с 2010 г. до первой половины 2013 г. включительно заимствования развивающихся стран на международных рынках ценных бумаг достигли 991,3 млрд долларов, в то время как внешнее кредитование международными банками составило 862,5 млрд долларов [24].

Следовательно, основной тенденцией последнего десятилетия является быстрый рост заимствований корпораций развивающихся стран на международных рынках облигаций. На основании чего можно сделать вывод, что происходит смещение глобальных потоков капитала от банков к рынкам ценных бумаг.

Необходимо отметить, что несмотря на неустойчивость глобальных рынков облигаций с мая 2013 г., выпуск облигаций во второй половине 2013 г. оставался достаточно большим.

Из таблицы видно, что в исследуемых странах большая часть заимствований была осуществлена через зарубежные филиалы компа-

ний, в том числе офшоры. В периоды мировых финансовых кризисов в Индонезии и Малайзии в 2007–2008 гг., а также в Таиланде в 2008–2009 гг. и 2015 г. происходило сокращение заимствований зарубежных филиалов на международном рынке ценных бумаг. На Филиппинах устойчивый рост заимствований зарубежных филиалов отмечается лишь с 2013 г.

Внешние заимствования стран Восточноазиатского региона на рынке ценных бумаг, 2005–2016 гг.* (в млрд долл.)

Год	Индонезия		Малайзия		Сингапур		Таиланд		Филиппины	
	1**	2***	1	2	1	2	1	2	1	2
2016****	10 715	10 980	2681	3 065	6 370	–1 112	200	574	–75	50
2015	20 498	20 200	4 836	5 520	–1 038	–6 007	–532	–1 313	2 863	3 398
2014	7 378	8 122	2 334	2 789	11 234	2 488	877	2 627	3	147
2013	9 055	9 846	4 027	5 540	22 092	16 364	680	2 180	1 129	1 637
2012	11 826	10 654	5 502	10 219	18 910	14 087	2 356	6 295	3 881	3 538
2011	6 520	4 352	482	915	9 350	9 202	–532	1 147	1 727	1 627
2010	3 337	4 444	2 719	5 597	4 024	3 937	–706	1194	2 742	3 409
2009	7 474	10 336	–1 036	576	–2 191	–384	–569	–1 169	4 313	4 304
2008	3 252	3 117	840	710	–2 274	2 302	–535	–535	–1 328	–810
2007	2 203	1 818	–1 204	38	6 889	4 133	–2094	–2 094	938	141
2006	1 425	3 871	1 283	2 625	6 753	4 031	288	678	2 620	2 330
2005	2 559	3 576	896	990	7 016	3 790	1 337	1 385	2 035	1 861

* *Рассчитано по*: Банк международных расчетов (Bank for International Settlements (BIS), International Debt Securities. – URL: https://www.bis.org/statistics/secstats.htm (дата обращения: 08.07.2017).

** Выпуск международных ценных бумаг по месту жительства эмитента (International Debt Securities by Residence of Issuer).

*** Выпуск международных ценных бумаг по национальности эмитента (International Debt Securities by Nationality of Issuer).

**** Данные за первый и второй кварталы 2016 г.

Эта тенденция характерна для стран восточноазиатского региона за исключением Сингапура, где выпуск международных ценных бумаг по месту жительства эмитента преобладает над выпуском по национальности эмитента. Связано это с целенаправленной политикой управления рынком облигаций и выпуском долгосрочных облигаций MAS и государственными советами (для финансирования инфраструктурных проектов) [2].

Так как же деятельность транснациональных компаний оказывает влияние на национальную банковскую систему и почему это создает угрозу финансовой стабильности?

Если зарубежная дочерняя компания заимствует в долларах, а сохраняет финансовые активы в национальной валюте в банке страны базирования, то компания сталкивается с несоответствием валюты и будет зависеть от колебаний валютных курсов между валютой финансирования и национальной валютой. По сути, фирма имеет долларовые обязательства в зарубежной дочерней компании и депозиты в местной валюте в стране базирования, в результате деятельность фирмы будет зависеть от колебания валютных курсов.

Вместе с тем деятельность транснациональной компании оказывает влияние на национальную банковскую систему страны базирования [24]. Это происходит по трем причинам:

– первая возникает потому, что корпорации, как правило, заимствуют у местных банков. Когда мягкие условия кредитно-денежной политики позволяют таким фирмам делать более дешевые заимствования за рубежом, местные банки вынуждены искать других клиентов. Как следствие, внутренние условия кредитования изменяются, и большинство местных заемщиков сталкиваются с ослаблением предложения кредитов;

– вторая причина связана с финансированием национальных банков. При благоприятных внешних условиях финансирования корпорации увеличивают свои депозиты в местных банках. Однако такие депозиты являются непостоянными, так как ухудшение внешних условий создает трудности для финансирования отечественных банков;

– третья причина связана с хеджированием валютных рисков[1]. Даже если местные банки хеджировали свои валютные риски с банками за рубежом, местные корпорации могут не выполнить контракты со своей стороны. Если корпоративные клиенты отечественных банков потерпят неудачу, то банки останутся с нехеджированными рисками по отношению к своим зарубежным партнерам в иностранных банках.

В результате этих взаимосвязей, центральный банк может столкнуться с еще большей нестабильностью на его внутреннем межбанковском рынке всякий раз, когда крупные корпорации будут испытывать трудности с финансированием за рубежом. Такая ситуация может возникнуть даже при устойчивых внутренних макроэкономических условиях.

Зависимость национальных рынков облигаций от внешних воздействий

Резкий рост рынков капитала развивающихся стран был связан с увеличением доли иностранного капитала на местных рынках облигаций. Азиатские рынки облигаций в местной валюте были особенно

[1] Хеджирование валютных рисков – это заключение срочных сделок на покупку или продажу иностранной валюты, чтобы избежать колебания валютных курсов.

привлекательными для иностранных инвесторов, избегающих рискованных вкладов, таких как акции. Доля иностранного капитала на некоторых местных рынках облигаций региона увеличилась, достигнув примерно одной трети от общего объема облигаций, выпущенных в обращение в Индонезии и Малайзии, и более 10%– в Сингапуре. В марте 2014 г. местные валютные облигации достигли в обращении уровня 7,2 трлн доларов. Это слишком резкое увеличение, учитывая, что некоторые страны в регионе практически не имели рынка облигаций до 1997 г. [11].

Относительно небольшой размер развивающихся азиатских рынков облигаций и их ограниченная ликвидность делают эти рынки зависимыми от внешних воздействий. Поэтому неустойчивость может негативно влиять на ликвидность рынка и снизить привлекательность региона для инвесторов облигаций.

Таким образом, потоки глобальной ликвидности повысили долю иностранного капитала на развивающихся азиатских рынках капитала и сделали их уязвимыми к внешним шокам. Эта взаимосвязь между банками и рынками капитала может ослабить банковский баланс, когда внешний шок вызывает внезапный отток капитала и цены на активы падают.

Примером может служить внешний шок, вызванный заявлением Б. Бернанке в мае 2013 г. о намерении Федеральной резервной системы (ФРС) США завершить политику количественного смягчения (*quantitative easing*), которая привела к мощному оттоку капитала. Вместе с тем это привело к росту межбанковских ставок и обесценению национальных валют.

С мая по август 2013 г. отток капитала с десяти наиболее развитых рынков Азии составил 86 млрд долларов [11]. В период с июня по август иностранные инвесторы вывели примерно 19 млрд долларов с азиатских рынков облигаций в местной валюте. Учитывая небольшой размер рынка в некоторых экономиках, влияние было особенно существенным для стран с высоким дефицитом счета текущих операций, например, таких как Индонезия.

Большинство стран восточноазиатского региона все еще находятся в относительно безопасной области финансового развития, однако глобальные потоки ликвидности оказывают сильное влияние на их финансовые системы. Конечным результатом их влияния является изменение состояния активов и финансовая стабильность. Поэтому для того чтобы иметь возможности для дальнейшего роста и развития финансовых систем, это влияние необходимо контролировать.

На основе проведенного анализа можно сделать выводы, что к структурным дисбалансам относятся:

– быстрый рост кредитов, который способствует снижению кредитных стандартов и ухудшению качества активов после того, как кредитный бум заканчивается ростом больших объемов необслуживаемых кредитов. Быстрый рост кредитования наблюдается в Малайзии и Таиланде;

– рост зарубежных кредитов, которые являются составной частью неосновных банковских обязательств (*non-coreliabilities*) и финансируют кредитный бум. В Индонезии, Сингапуре и на Филиппинах банки все чаще отдают предпочтение недепозитным (*non-deposit*) источникам финансирования;

– большие объемы международных облигаций в местной валюте. Банки, владеющие большими объемами международных облигаций в местной валюте, сильно связаны с рынками капитала, поэтому любой шок, который вызывает падение цен активов, ухудшает банковский баланс;

– рост кредитов и депозитов транснациональных корпораций, которые являются неустойчивыми, так как ухудшение внешних финансовых условий создает трудности для их финансирования. Как следствие, отечественные банки сталкиваются с ослаблением предложения кредитов и сокращением депозитной базы.

Список литературы

1. Дисбалансы транстихоокеанского пространства / под ред. В. В. Михеева, В. Г. Швыдко. – М. : Магистр, 2014.

2. *Бахтараева К. Б.* Сингапур // Финансовые стратегии модернизации экономики: мировая практика / под ред. Я. М. Миркина. – М. : Магистр, 2014. – С. 179–250.

3. *Бинь Н. Х.* Азиатский региональный и глобальный кризисы: стратегия антикризисных мер // Восточная и Юго-Восточная Азия–2009 / отв. ред. М. Е. Тригубенко. – М. : Институт экономики РАН, 2010. – С. 7–54.

4. *Доронин И. Г.* Причины и последствия кризиса // Мировая экономика и международные отношения. – 1999. – № 4. – С. 7–12.

5. *Красильщиков В.* Кризис в Восточной Азии: 10 лет спустя // Мировая экономика и международные отношения. – 2007. – № 8. – С. 71–82.

6. *Потапов М. А.* Мировой экономический кризис и Восточная Азия // Мировая экономика и международные отношения. – 2009. – № 12. – С. 19–25.

7. *Эльянов А. Я.* Мировой экономический кризис и развивающиеся страны // Мировая экономика и международные отношения – 2009. – № 10. – С. 24–32.

8. *Acharya V., Philippon T., Richardson M., Roubini N. A.* Birds-Eye View. The Financial Crisis of 2007–09: Causes and Remedies // Financial Markets, Institutions and Instruments. – 2009. – Vol. 18 (2). – P. 89–137.

9. *Adrian T., Shin H. S.* Liquidity and Leverage // Journal of Financial Intermediation. – 2010. – Vol. 19 (3). – P. 418–437.

10. *Avdjiev S., McCauley R., McGuire P.* Rapid Credit Growth and International Credit: Challenges for Asia // BIS Working Papers. – 2012. – N 377. – URL: http://www.bis.org/publ/work377.pdf (дата обращения: 08.07.2017).

11. *Azis I. J., Shin H. S.* Managing Elevated Risk. Global Liquidity, Capital Flows, and Macroprudential Policy – an Asian Perspective. AsianDevelopment Bank. 2015. – URL: http://www.adb.org/sites/default/files/publication/150174/managing-elevated-risk.pdf (дата обращения: 08.07.2017).

12. *Caruana J.* Global Liquidity: a View From Basel. Speech at International Capital Markets Association Annual General Meeting and Annual Conference. 2011. – URL : http://www.bis.org/speeches/sp110526.pdf (дата обращения: 08.07.2017).

13. *Chung K., Lee J.-E., Loukoianova E., Park H., Shin H. S.* Global Liquidity through the Lens of Monetary Aggregates // IMF Working Paper. WP/14/9.2014. – URL: https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2014/wp1409.pdf (дата обращения:08.07.2017).

14. *Dell'Ariccia G., Igan D., Laeven L., Tong H., Bakker B., Vandenbussche J.* Policies for Macrofinancial Stability: How to Deal with Credit Booms. IMFS Taff Discussion Note. 2012. – URL: https://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2012/sdn1206.pdf (дата обращения: 08.07.2017).

15. *Elekdag S., Wu Y.* Asia and Pacific Department Rapid Credit Growth: Boon or Boom-Bust? // IMF Working Paper. WP/11/241.2011. – URL: https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2011/wp11241.pdf (дата обращения: 08.07.2017).

16. *Hamilton-Hart N.* Banking Systems a Decade After the Crisis. 2006. – URL: https://crawford.anu.edu.au/pdf/east_asia10/hamilton.pdf (дата обращения: 08.07.2017).

17. *Jansen W. J.* What do Capital Inflows Do? Dissecting the Transmission Mechanism for Thailand: 1980–1996.2002. – URL: http://econwpa.repec.org/eps/mac/papers/0309/0309012.pdf (дата обращения: 08.07.2017).

18. *Kim S., Yang D.* The Impact of Capital Inflows on Asset Prices in Emerging Asian Economies: Is Too Much Money Chasing Too Little Good? Asian Development Bank // Working Paper Series on Regional Economic Integration. – 2008. – N 15. – URL: https://www.adb.org/sites/default

/files/publication/28472/wp15-impact-capital-inflows.pdf (дата обращения: 08.07.2017).

19. *Olaberria E.* Capital Inflows and Asset Price Appreciation: Evidence from a Panel of Countries // Central Bank of Chile Working Paper. – 2012. – N 675. – URL: http://si2.bcentral.cl/public/pdf/documentos-trabajo/pdf/dtbc675.pdf (дата обращения: 08.07.2017).

20. *Psalida L. E., Sun T.* Does G-4 Liquidity Spill Over? IMF Working Paper. WP/11/237. 2011. – URL https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2011/wp11237.pdf (дата обращения: 08.07.2017).

21. *Rey H.* Dilemma Not Trilemma: The Global Financial Cycle and Monetary Policy Independence. Paper Presented at the 25th Jackson Hole symposium, Wyoming. 2013. – URL: https://www.kansascityfed.org/publicat/sympos/2013/2013rey.pdf (дата обращения: 08.07.2017).

22. *Shin H. S., Shin K.* Procyclicality and Monetary Aggregates // NBER Working Paper. – 2011. – N 16836. – URL: http://www.nber.org/papers/w16836.pdf (дата обращения: 08.07.2017).

23. *Sun T.* The Impact of Global Liquidity on Financial Landscapes and Risks in the ASEAN-5 Countries // IMF Working Paper. WP/15/211. 2015. – URL: http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2015/wp15211.pdf (дата обращения: 15.10.2016).

24. *Turner Ph.* The Global Long-Term Interest Rate, Financial Risks and Policy Choices in EMEs // BIS Working Papers. – 2014. – N 441. – URL: http://www.bis.org/publ/work441.pdf (дата обращения: 08.07.2017).

References

1. Disbalansy transtikhookeanskogo prostranstva [Imbalances Transpacific Space]. Adited by V. V. Mikheev, V. G. Shvydko. Moscow, Magistr, 2014. (In Russ.).

2. Bakhtaraeva K. B. Singapur [Singapore], *Finansovye strategii modernizatsii ekonomiki: mirovaya praktika* [Financial Strategy of Modernization of Economy: World Practice]. Adited by Ya. M. Mirkin, Moscow, Magistr, 2014, pp. 179–250. (In Russ.).

3. Bin' N. Kh. Aziatskiy regional'nyy i global'nyy krizisy: strategiya antikrizisnykh mer [Asian Regional and Global Crises: Crisis Response Strategy], *Vostochnaya i Yugo-Vostochnaya Aziya–2009* [East and South-East Asia–2009]. Executive Editor M. E. Trigubenko, Moscow, Institut ekonomiki RAN, 2010, pp. 7–54. (In Russ.).

4. Doronin I. G. Prichiny i posledstviya krizisa [The Causes and Consequences of the Crisis], *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya* [World Economy and International Relations], 1999, No. 4, pp. 7–12. (In Russ.).

5. Krasil'shchikov V. Krizis v Vostochnoy Azii: 10 let spustya [The Crisis in East Asia: 10 Years Later], *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya* [World Economy and International Relations], 2007, No. 8, pp. 71–82. (In Russ.).

6. Potapov M. A. Mirovoy ekonomicheskiy krizis i Vostochnaya Aziya [The Global Economic Crisis and the East Asia], *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya* [World Economy and International Relations], 2009, No. 12, pp. 19–25. (In Russ.).

7. El'yanov A. Ya. Mirovoy ekonomicheskiy krizis i razvivayushchiesya strany [The Global Economic Crisis and the Developing Countries], *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya* [World Economy and International Relations], 2009, No. 10, pp. 24–32. (In Russ.).

8. Acharya V., Philippon T., Richardson M., Roubini N. A Birds-Eye View. The Financial Crisis of 2007–09: Causes and Remedies, *Financial Markets, Institutions and Instruments*, 2009, Vol. 18 (2), pp. 89–137.

9. Adrian T., Shin H. S. Liquidity and Leverage, *Journal of Financial Intermediation,* 2010, Vol. 19 (3), pp. 418–437.

10. Avdjiev S., McCauley R., McGuire P. Rapid Credit Growth and International Credit: Challenges for Asia, *BIS Working Papers*, 2012, – No. 377. Available at: http://www.bis.org/publ/work377.pdf (accessed 08.07.2017).

11. Azis I. J., Shin H. S. Managing Elevated Risk. Global Liquidity, Capital Flows, and Macroprudential Policy – an Asian Perspective. Asian Development Bank. 2015. Available at: http://www.adb.org/sites/default/files/publication/150174/managing-elevated-risk.pdf (accessed 08.07.2017).

12. Caruana J. Global Liquidity: a View from Basel. Speech at International Capital Markets Association Annual General Meeting and Annual Conference. 2011. Available at: http://www.bis.org/speeches/sp110526.pdf (accessed 08.07.2017).

13. Chung K., Lee J.-E., Loukoianova E., Park H., Shin H. S. Global Liquidity through the Lens of Monetary Aggregates, *IMF Working Paper*. WP/14/9.2014. Available at: https://www.imf.org/external/pubs/ ft/wp/2014/wp1409.pdf (accessed 08.07.2017).

14. Dell'Ariccia G., Igan D., Laeven L., Tong H., Bakker B., Vandenbussche J. Policies for Macrofinancial Stability: How to Deal with Credit Booms. IMF Staff Discussion Note. 2012. Available at: https://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2012/sdn1206.pdf (accessed 08.07.2017).

15. *Elekdag S., Wu Y.* Asia and Pacific Department Rapid Credit Growth: Boon or Boom-Bust? *IMF Working Paper.* WP/11/241.2011. Available at: https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2011/wp11241.pdf (accessed 08.07.2017).

16. Hamilton-Hart N. Banking Systems a Decade after the Crisis. 2006 Available at: https://crawford.anu.edu.au/pdf/east_asia10/hamilton.pdf (accessed 08.07.2017).

17. Jansen W. J. What do Capital Inflows Do? Dissecting the Transmission Mechanism for Thailand: 1980–1996.2002. Available at: http://econwpa.repec.org/eps/mac/papers/0309/0309012.pdf (accessed 08.07.2017).

18. Kim S., Yang D. The Impact of Capital Inflows on Asset Prices in Emerging Asian Economies: Is Too Much Money Chasing Too Little Good? Asian Development Bank, *Working Paper Series on Regional Economic Integration,* 2008, No. 15. Available at: https://www.adb.org/sites/default/files/publication/28472/wp15-impact-capital-inflows.pdf (accessed 08.07.2017).

19. Olaberria E. Capital Inflows and Asset Price Appreciation: Evidence from a Panel of Countries, *Central Bank of Chile Working Paper*, 2012, No. 675. Available at: http://si2.bcentral.cl/public/pdf/documentos-trabajo/pdf/dtbc675.pdf (accessed 08.07.2017).

20. Psalida L. E., Sun T. Does G-4 Liquidity Spill Over? *IMF Working Paper.* WP/11/237. 2011 Available at: https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2011/wp11237.pdf (accessed 08.07.2017).

21. Rey H. Dilemma Not Trilemma: The Global Financial Cycle and Monetary Policy Independence. Paper Presented at the 25th Jackson Hole Symposium, Wyoming. 2013. Available at: https://www. kansascityfed. org/publicat/sympos/2013/2013rey.pdf (accessed 08.07.2017).

22. Shin H. S., Shin K. Procyclicality and Monetary Aggregates, *NBER Working Paper,* 2011, No. 16836. Available at: http://www.nber.org/papers/w16836.pdf (accessed 08.07.2017).

23. Sun T. The Impact of Global Liquidity on Financial Landscapes and Risks in the ASEAN-5 Countries, *IMF Working Paper*. WP/15/211. 2015. Available at: http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2015/wp15211.pdf (accessed 15.10.2016).

24. Turner Ph. The Global Long-Term Interest Rate, Financial Risks and Policy Choices in EMEs. *BIS Working Papers*, 2014, No. 441. Available at: http://www.bis.org/publ/work441.pdf (accessed 08.07.2017).

Требования, предъявляемые к статье
для публикации в журнале

Представляемый материал должен быть оригинальным, не опубликованным ранее в том же виде в других печатных и электронных изданиях.

Структура статьи должна включать следующие обязательные элементы:

1. **Заглавие** статьи (должно быть коротким, отражать суть исследовательской проблемы).
2. **Инициалы и фамилию** автора(ов).
3. **Резюме** статьи (100–150 слов).
4. **Ключевые слова** (5–10 слов).
5. **Основной текст** (не более 30 тыс. знаков).
6. **Список литературы**.
7. **Сведения об авторе** (ФИО полностью, научные звания, должность, место работы и его почтовый адрес, включая почтовый индекс, научная специализация, e-mail).

Название, аннотация статьи, ключевые слова, информация об авторах даются на русском и английском языке, пристатейный библиографический список на русском языке должен быть транслитерирован латиницей и переведен на английский язык.

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова (РЭУ им. Г. В. Плеханова) в англоязычной версии указывать как **Plekhanov Russian University of Economics**.

Ключевые слова должны отражать основное содержание статьи, по возможности не повторять термины заглавия и аннотации, использовать термины из текста статьи, а также термины, определяющие предметную область и включающие другие важные понятия, которые позволят облегчить и расширить возможности нахождения статьи средствами информационно-поисковой системы.

Авторское резюме статьи является кратким изложением научной работы. Результаты работы описывают предельно точно и информативно. При этом отдается предпочтение новым результатам и данным долгосрочного значения, важным открытиям, выводам, которые опровергают существующие теории, а также данным, которые, по мнению автора, имеют практическое значение. В авторском резюме не должны повторяться сведения, содержащиеся в заглавии статьи.

Основная часть статьи должна содержать в себе теоретико-методологическую часть, в которой определяется и обосновывается выбор методов для решения поставленного вопроса или проблемы;

демонстрацию количественных и качественных данных, полученных в ходе реализации указанных методов и методик; обобщение и встраивание полученных результатов в интеллектуальную историю исследуемого предмета. Статья должна быть написана языком, понятным как специалистам в данной области, так и широкому кругу читателей, заинтересованных в обсуждении темы.

Ссылки оформляются в основном тексте статьи путем указания в конце предложения в **квадратных скобках** порядкового номера упоминаемого произведения из списка литературы, а в случае цитаты – и номера страницы цитируемого произведения [3. – С. 5].

Текст печатается в редакторе MS Word через полтора интервала с одной стороны бумаги формата А4 шрифтом Times New Roman размером 12 пт, страницы нумеруются.

Рисунки должны иметь расширение, совместимое с MS Word. Все буквенные обозначения на рисунках необходимо пояснить в основном или подрисуночном тексте. Подписи к рисункам и заголовки таблиц обязательны. Поскольку журнал печатается в одну краску, использование цветных рисунков и графиков не рекомендуется.

В математических формулах греческие и русские буквы следует набирать прямым шрифтом, латинские – курсивом. Нумеровать необходимо только те формулы, на которые есть ссылки в последующем изложении. Нумерация формул сквозная.

После текста статьи приводятся два тождественных пронумерованных списка литературы. Один список литературы для русскоговорящих читателей оформляется в соответствии с действующим ГОСТ Р 7.0.5–2008. Второй список (**References**) для иностранных читателей оформляется в соответствии с требованиями журналов, включенных в базу данных Scopus. Нумерация в двух списках должна полностью совпадать. Они должны быть идентичными по содержанию, но разными по оформлению.

Транслитерировать можно автоматически с помощью **translit.ru,** режим транслитерации следует выбрать LC (Library of Congress).

Требования к оформлению References

Описание монографии

Golovanova S. V. Mezhdunarodnaia torgovlia v razvitii rossiiskikh tovarnykh rynkov, monografiia [International Trade in Developing Russian Commodity Markets], monograph, Moscow, Forum, 2014. (In Russ.)

Описание статьи из журнала

Ivanova S. V. Modal'nosti prisutstviya pryamykh inostrannykh investiciy v rakurse teoriy dogonyayushchego razvitiya [Modality of Direct Foreign

Investment in View of the Catching-Up Development Theory], *Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G. V. Plekhanova* [Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics], 2012, No. 8 (50), pp. 25–38. (In Russ.).

Описание статьи из электронного журнала

Kontorovich A. E., Korzhubaev A. G., Eder L. V. [Forecast of Global Energy Supply: Techniques, quantitative assessments, and practical conclusions], *Mineral'nye resursy Rossii, Ekonomika i upravlenie*, 2015, No. 5. (In Russ.). Available at: http://www.vipstd.ru/gim/content/view/90/278/ (accessed 22.05.2015).

Описание статьи из продолжающегося издания (сборника трудов)

Astakhov M. V., Tagantsev T. V. Eksperimental'noe issledovanie prochnosti soedineniy «stal'-kompozit» [Experimental study of the strength of joints "steel-composite"], *Trudy MGTU «Matematicheskoe modelirovanie slozhnykh tekhnicheskikh sistem»* [Proc. of the Bauman MSTU «Mathematical Modeling of Complex Technical Systems»], 2015, No. 593, pp. 125–130. (In Russ.).

Описание материалов конференций

Chzhan V., Liui K. Analiz vliianiia vstupleniia Kitaia v VTO dlia ekonomiki strany i mirovoi ekonomiki [Analysis of the impact of China's accession to the WTO for the National and World Economy], *Problemy innovatsionno-investitsionnogo razvitiia Dal'nego Vostoka Rossii: materialy mezhdunarodnoi nauchno-prakticheskoi konferentsii*, editor by A. E. Zubareva, I. V. Briantsevoi [Problems of Innovative Investment Development of the Russian Far East : Materials of the International Research Conference], Khabarovsk, 2013, pp. 178-181 (In Russ.)

Описание диссертации

Semenov V. I. Matematicheskoe modelirovanie plazmy v sisteme kompaktnyy tor. Diss. dokt. fiz.-mat. nauk [Mathematical modeling of the plasma in the compact torus. Dr. phys. and math. sci. diss.], Moscow, 2015, 272 p. (In Russ.).

Статьи, поступающие в редакцию журнала, проходят обязательное «слепое» рецензирование. По решению редколлегии журнала статьи могут быть отправлены автору на доработку или отклонены по формальным или научным причинам (автору направляется мотивированный отказ). Вместе со статьей авторы передают в редакцию лицензионный договор и акт передачи.

За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.

Плата за публикацию рукописи не взимается.